# GOSPODARKA NARODOWA

## NIEZALEŻNY DWUTYGODNIK GOSPODARCZY

WARSZAWA, 15 LISTOPADA 1932

NR. 22 ROK II



CENA NUMERU 90 GR. PRENUMERATA KWARTALNA ZŁ. 4.50 GR.

# GOSPODARKA NARODOWA

NIEZALEŻNY DWUTYGODNIK GOSPODARCZY

NR. 22
15—XI
1932 R.



# DWA TYGODNIE

ROOSEVELT I DEPRESJA.

W ciągu kilku ostatnich dni te dwa słowa widzi się splecione w jakimś nieomal magicznym związku na szpaltach pism całego świata. Zwycięstwo wyborcze demokratów w Stanach Zjednoczonych urasta do najbardziej czołowego wydarzenia nietylko politycznego ale przedewszystkiem gospodarczego na obu półkulach — a zwłaszcza w Europie. W namiętnem poszukiwaniu optymizmu za wszelką cenę rzucono się na naszym kontynencie do wiązania z osobą nowoobranego prezydenta Stanów najszerszych i najróżowszych nadziei. Hoover — to nacjonalista, protekcjonista, doktryner autarkji amerykańskiej, wróg Europy i całego świata, popierany przez wielki amerykański kapitał, w rękach którego jest pionkiem. Roosevelt — to cały postęp amerykański, liberał, rozumiejący konieczność współpracy z innemi kontynentami, człowiek „szarego człowieka" — jednem słowem coś o wiele bardziej nam bliższego od tego wszystkiego, co nauczyliśmy się widzieć w Ameryce po wojnie. Takiemi oto uproszczeniami karmi się w ciągu ostatniego tygodnia miljony i miljony ludzi. Teraz dopiero, ponoć, zacznie się naprawdę likwidacja kryzysu. Zniesiona będzie prohibicja (górą chmielarstwo, gorzelnictwo i przemysł winny...), zniżona taryfa celna w Stanach Zjednoczonych (nowy rynek dla produkcji europejskiej....), a wreszcie — wreszcie i w zakresie długów międzysojuszniczych Roosevelt „napewno" też jest liberalniejszy wobec Europy od Hoovera... Tak przynajmniej wypada z jego wizerunku ogólnego...

Mamy wrażenie, że w niczem nie umniejszając wagi decyzji, jaka zapadła po drugiej stronie oceanu Atlantyckiego, powinniśmy ją niemniej przeto sprowadzić — w tem, co się tyczy przynajmniej jej skutków gospodarczych, — do właściwych proporcyj. Oczywiście we wszystkiem, co mówią o nastawieniu Roosevelta i partji demokratycznej do głównych problematów gospodarstwa światowego, jest dużo prawdy. Istotnie, wydaje się, jakgdyby demokraci mieli zamiar ruszyć nieco z miejsca w zakresie polityki handlowej Stanów Zjednoczonych i wyprowadzić ją z tego skostnienia, w jakie wtłoczyła ją taryfa Fordney - MacCumber oraz ostatnie podwyżki celne z 1930 roku. Prohibicja ma być, istotnie, jakkolwiek etapami — zniesiona. W sprawie długów, natomiast brak jest wszelkich oznak, iż nowy mieszkaniec Białego Domu posiada odmienne poglądy od swego poprzednika. Być może, że jest liberalniejszy, ale niema żadnych danych, aby twierdzić, iż demokratyczny prezydent poprostu daruje Europie owe 36 anuitetów po 360 miljonów dolarów i dalsze 22 anuitety po 240 miljonów. Ostatecznie są to zbyt duże sumy, aby decyzje co do nich miały zapadać nieprzemyślanie i „na gorąco". A zbytnie upraszczanie sobie zagadnień prowadzi zawsze wkońcu do wyrobienia sobie zupełnie fałszywego mniemania o całokształcie położenia.

Gdyby bowiem nawet wszystko to, co mówi się o programie Roosevelta wobec zagranicy, miało się sprawdzić, nie możnaby twierdzić, że proces powracania Stanów Zjednoczonych do poziomu równowagi z resztą świata (a o to przecież przedewszystkiem chodzi) odbywać się będzie w ów nieskomplikowany sposób, jakim byłoby zrzeczenie się reszty długów wojennych i autonomiczne zniżenie taryfy. Polityka gospodarcza Stanów Zjednoczonych przed kryzysem dążyła wyraźnie do hegemonji gospodarczej nad Europą. To, co we Francji nazywało się podówczas „mainmise americaine", a co wyrażało się w wykupywaniu przez kapitał a-

merykański przemysłu europejskiego (polityka General Electric Co., General Motors, Forda, Harrimana itd. itd.), miało na celu, krótko mówiąc, „schowanie europejskiego dłużnika do amerykanskiej kieszeni". Ta polityka naskutek kryzysu zbankrutowała. To pewna. Ale od tego bankructwa do utraty przez Stany Zjednoczone czołowego stanowiska w organizmie gospodarczym świata, do zrównania się ich z innemi wielkiemi mocarstwami gospodarczemi — jeszcze bardzo, bardzo daleko. Być może, że w wypadku dalszego przewlekania się depresji, dalszych trudności z utrzymaniem dolara, z jakąś ponowną falą odpływu złota ze Stanów Zjednoczonych, przyjdzie czas i na generalny rozrachunek europejsko - amerykański. O tem jednak — z samego tylko zwycięstwa demokratów — wyrokować stanowczo zawcześnie.

Istnieje wysoce rozpowszechniona (i posiadająca, istotnie, bardzo wiele słuszności) teorja, zgodnie z którą terapja kryzysu musi się rozpocząć od płaszczyzny politycznej, od jakiegoś „remedium" na kryzys zaufania. Dlatego też wybór Roosevelta uważany jest za decydujące zjawisko w tej dziedzinie. Ale, naszem zdaniem, i tutaj nie należy przesadzać. Niewątpliwie, zdarzenia polityczne mogą w znacznej mierze przyczynić się do rozwiązania trudności gospodarczych, stwarzając potemu odpowiednią atmosferę. Ale cały główny ciężar pracy leży przecież w sferze „czystych interesów". Ot — naprzykład — jednocześnie z wyborem Hoovera nastąpiło w Genewie na przygotowawczym komitecie do światowej konferencji gospodarczej i monetarnej starcie się dwuch światopoglądów w dziedzinie walutowej: brytyjskiego i... reszty świata. Starcie to miało ten skutek, że sesja komitetu przygotowawczego wogóle nie doszła do porozumienia, *co wstawić na porządek dzienny* przyszłej konferencji światowej w Londynie. I wybór Roosevelta w niczem tutaj nie pomógł, a, co gorsza, nie pomoże...

Krótko mówiąc, jedno, co jest istotnie dobre w wyborze Roosevelta, to zapowiedź *zmiany*. W jakim kierunku dokładnie pójdzie ona, niewiadomo, ale sama zapowiedź daje już pewne szanse. Było napewno źle — może teraz będzie dobrze. Pod tym względem zwykły amerykański „man in the street" rozumował przy głosowaniu identycznie z przewidującym politykiem europejskim po głosowaniu. Albowiem istotne prawdy w życiu ludzkiem są bardzo nieskomplikowane i dają się sprowadzić zawsze do tez niemal pierwotnych w swej prostolinijności.

STEFAN MEYER

# NA TEMAT GOSPODARKI PLANOWEJ

*Strach ma wielkie oczy.*

Na temat gospodarki planowej pisano i mowiono wiele. Złożyły się na to i niezadowolenie z obecnego stanu rzeczy z tej i niejasność sytuacji z tamtej strony czerwonej granicy.

Ta czerwona granica stała się granicą nie tylko geograficzną. Stała się ona również linją, określającą gospodarkę planową pod względem logicznym oraz gospodarczym. W termin „gospodarka planowa" włożono treść „gospodarka w ZSSR.", w układzie planowym widziano tylko integralny kolektywizm. Psychologicznie sugestja ta jest zrozumiała, logicznie brak jej uzasadnienia. A w społeczeństwie naszem zatarcie pojęcia gospodarki planowej i zastąpienie go rozmazanym kolektywizmem jest zupełnie naturalną konsekwencją braku dostatecznej analizy zjawiska. Rzeczy zaszły tak daleko, że nie wiem, czy termin „gospodarka planowa" może być jeszcze użyty w innem znaczeniu, aniżeli „kolektywizm integralny". Spróbuję jednak użyć go w znaczeniu pierwotnem, a czytelnikom pozostawiam przyjęcie tego terminu, lub mianowanie badanego pojęcia innem słowem.

Gospodarka indywidualna, „dzika", scharakteryzowana jest mnogością źródeł dyspozycji suwerennej. Każdy sam się rządzi, a wielka ilość źródeł dyspozycji daje zjawiska natychmiastowej reakcji pozostałych przedsiębiorców na błędy dyspozycji konkurentów. Skutki błędów nie dają na siebie długo czekać, — ponosi je przeważnie błądzący, — sankcja obniżenia stopy życiowej wchodzi w grę natychmiast. To, co nazywamy „automatyzmem procesów gospodarczych", działa wyraźnie. W owej fazie największy konsument, Państwo, rzadko jest wytwórcą, a konsumcja państwa nie przekracza ułamku konsumcji społeczeństwa. W dalszych fazach koncentracji kapitału zmniejsza się ilość suwerennych ośrodków dyspozycji.

Powstają kolosy, gdzie ostatnie słowo należy do najwyższych szefów, do „szarych sułtanów", jak ich Paul Lafitte nazywa. Ale pod niemi znajdują się ośrodki dyspozycji częściowej. Dyrektor fabryki ma dużą dozę samodzielności, nie tak wielką, jak niegdyś jej właściciel, ale i jego dyspozycje mogą być błędne; skutki tych błędów ujawniają się później — obciążają one nie pojedyńczą fabrykę, a całą ich grupę, złączoną w jednej firmie.

W miarę rozwoju tych firm i rozrastania się ich w koncerny zakres władzy szarych sułtanów wzrasta niepomiernie. Ale głębokość ich władzy maleje. Nie mogą oni rządzić ponad głowami swych dyrektorów technicznych, finansowych, personalnych, handlowych etc. Suwereni zależą od wasalów współczes-

nego feodalizmu. Rola ich sprowadza się częstokroć tylko do uzgadniania zamierzeń swych podwładnych, do ustalenia ogólnego planu dla koncernu, którego wykonanie w poszczególnych częściach samodzielnie jest planowane przez oligarchję danego przedsiębiorstwa.

Energiczniejszy szef wydziału będzie widział realizację swojego planu, podczas gdy mniej energiczny — swojego, może bardziej racjonalnego projektu przeprowadzić nie będzie w stanie.

W tej fazie poza wielkiemi koncernami istnieją (i dzięki Bogu, że istnieją) małe i średnie firmy—akcyjne, rodzinne, i inne, budową swą przypominające ubiegłe sulecie. Pomiędzy kolosami żyją one i rozwijają się lub upadają zależnie od umiejętności dyspozycji ich kierownictwa.

Błędy małego mszczą się natychmiast na nim. Błędy popełniane przez jednego z wasali w wielkich firmach znoszą się wzajemnie lub potęgują i mszczą się na całym wielkim kolosie z dużem opóźnieniem.

Firma mała, która nieoczekiwanie potrzebuje 10 tys., może ich przy ciasnocie pieniężnej nie znaleźć nawet wtedy, kiedy kolos znajdzie i miljon. Daje to kolosowi możność przesunięcia terminu likwidacji błędów i ich skutków. — Ale takie przesunięcie często czyni likwidację tem boleśniejszą, jak ucz, przykład lata 1931 r. w Niemczech.

Plany koncernowe, będące dekoktem planów dyrektorów poszczególnych części koncernu, wypośrodkowanym przez jego najwyższych kierowników, istnieć mogą i muszą i istnieją obok planów płotek i karasiów, żyjących pod bokiem wielorybów i rekinów. Ale taki plan koncernowy musi być w szczegółach przerobiony przez innych ludzi, niż jego najwyżsi dysponenci, i w zależności od konjunktury bywa zmieniany. Im mniejsze ogniwo koncernu, tem bardziej plan jego przypomina plany i projekty przedsiębiorstw indywidualnych. A są między niemi zasadnicze różnice. Drobny przedsiębiorca nie oblicza chłonności rynku. Liczy on na to, że będzie konkurencyjny i wyprze z rynku towar gorszy, lub droższy. Monopol musi ustalić konsumcję minimalną i maksymalną, przewidzieć prawdopodobną średnią na kilka lat naprzód i do niej dostosować swą produkcję; ma on o jeden stopień swobody mniej od małego przedsiębiorstwa. Ale też ma i o jedno ryzyko mniej, — ryzyko, że konkurent taniej będzie produkował.

Małe towarzystwo akcyjne może łatwo powiększyć swój kapitał wśród osób obeznanych z przedsiębiorstwem. Przedsiębiorca może mieć kredyt u sąsiadów (betoniarnie wiejskie).

Wielki koncern nie może wyłożyć emisji ponad chłonność rynku („Cosach" w 1930 r.) i nie może uzyskać kredytu, o ile jego zapotrzebowanie przerasta pewną miarę. Zdolność kapitalizacyjna społeczeństwa nie da się skierować w znacznej części w jedno koryto. Z tą prawdą musza się liczyć zarówno rozprzedawcy emisji nowych, jaki ci, którym się zdaje, że gospodarka planowa polega na konfiskacie wszystkich oszczędności na cele z góry określone. Plan musi się liczyć z „wolną wolą" inwestora, działać nań wszelkiemi środkami, jakie mu „Chef de publicite" poradzi, — czerwienią neonowych napisów, prostotą haseł, czy nawet ich prostactwem, — ale nigdy wszyscy inwestorzy nie złożą mu całej sumy oszczędności. Mały może mieć wszystko, czego mu potrzeba. Na jeden cel — bo jest mały wobec ogromu oszczędzających. Wielki musi się liczyć z ograniczoną podażą kapitałów. Ma znów o jeden stopień swobody mniej, ale ma i o jedno ryzyko mniej — wielki zawsze znajdzie pewne kapitały nawet wtedy, gdy mały nic nie dostanie. Mały przedsiębiorca przy robieniu nowych działów lub odnawianiu starych nie ma trudności ze znalezieniem odpowiedniej dla niego instalacji technicznej. Są pewne typowe instalacje młynarskie, piekarskie, fryzjerskie, które można z łatwością, często na kredyt, dostać w każdem większem mieście; tokarnie, lokomobile używane nawet, może każdy dobrać do swoich potrzeb bez trudu.

Ale monopolista, lub wielki koncern, który ma zbudować racjonalną instalację na wielką skalę, musi zwołać ekspertów, musi lata całe opracowywać plan techniczny, lata całe go wykonywać. Nie może on bezkarnie zmieniać planu w ciągu budowy. Podlega on przez cały ten czas ryzyku wynalazków nowych, które zmuszą go do zmiany niewykończonej instalacji. Ryzyko to, nazwane ryzykiem obsoletyzmu*), jest prawdziwą zmorą wielkiego przemysłu i jak wyścig zbrojeń pomiędzy państwami, tak niebezpieczeństwo obsoletyzmu popędza konkurujące przedsiębiorstwa do coraz doskonalszych instalacyj, ściślejszych badań, do coraz bliższej współpracy z wyższemi uczelniami, ekspertami, technikami na każdem z zazębiającym się w ich fabrykach pól, oraz do coraz kosztowniejszych inwestycyj.

Wyścig zbrojeń doprowadził do wojny. Wyścig inwestycyj prowadzi do kartelu. Kartel, będąc monopolistą, stoi wobec konieczności jednego planu w swej branży na cały przeznaczony dlań rynek zbytu. Musi przewidzieć zbyt. Musi przewidzieć wpływy pieniężne: zarówno za towar, jak za ewentl. obligacje, akcje czy inne walory. Zaczyna walkę o „nervus rerum" z innemi koncernami: walczy o inwestora: propagandą, o zbyt—propagandą o słuszności swoich tez i posunięć, które każdy krytykuje — propagandą.

A pomiędzy kartelami, koncernami i innemi wielorybami żyją płotki i karasie. Plany gospodarcze karteli, plany, które mają inny charakter i inną treść od planów tych drobnych przedsiębiorstw, istnieją obok nich równolegle i często nawet nie zahaczają o siebie wzajemnie.

Czy jest do pomyślenia uzgodnienie planów kilku karteli? Np. przemysłu węglowego, żelaznego, cementowego oraz kolei? Nie tylko to jest do uzgodnienia, ale od lat wielu takie uzgodnienia widzimy. Przemysł węglowy, który jest przemysłów tych poważnym odbiorcą, robi z roku na rok kontrakty z cementowniami, określając granice, w jakich brać będzie, oraz ceny. Koleje, największy odbiorcą hutnictwa, dają zamówienia przewidywane i omawiane przez huty na rok przedtem bezmała. Ruch wielkich pieców, projektowany na kilka miesięcy naprzód, ma decydujące znaczenie dla koksowni.

A że te plany częściowe robione są w sposób nie sztywny, jednokolumnowy, lecz w granicach od — do: ulegają zmianom w zależności od wahań konjunktury, to stanowi o ich żywotności.

Plany te, projekty, wykuwane i zmieniane przez

---

*) Słowo to, ukute w Stanach Zjednoczonych, pochodzi od łacińskiego obsolescere — przechodzić, mijać, starzeć się.

przemysł w całej jego rozległości jednocześnie, nie są uzgadniane w jednej instancji. Ale już istnieje instancja, która bezwiednie nawet będzie miała na nie wpływ decydujący: jest nią komisja do uzgadniania zakupów państwowych i samorządowych przy Min. Przemysłu i Handlu. Nie jest ona tym czerwonym djabłem, jakim w oczach wielu ludzi jest „gospodarka planowa", ale dzięki niej gospodarka wielu uzależniona będzie od jednolitego dla całego Państwa planu.

I gdzie tu ekspropriacja warsztatów pracy? Gdzie przymusowa kapitalizacja oszczędności? Gdzie czerwony przymus pracy? — Odnajdujemy je w innej formie planowej gospodarki — w kolektywizmie, który nie jest tej gospodarki planowej formą jedyną.

Wąż, wciąż łuskający nowemi faktami życia gospodarczego, wąż naszych obserwacyi jeszcze starej skóry nie zmienił. Jeszcze przysięgamy na indywidualną swobodę, ale nikt z nas nie chce być samodzielnym, dorabiającym się przemysłowcem w tym fachu, gdzie jeszcze bez kapitału zaczynać można. A jednak ani u szczytu, ani u dołu, ani pośrodku feodalnej drabiny koncernu swobody dziś niema.

Jeszcze piszemy o wolnej grze sił gospodarczych, ale coraz częściej walczy się o ceny kartelowe—zagadnienie par excellence planowe, lub o poziom cen branżowych, np. rolnictwa lub o poziom płacy, dla danej gałęzi przemysłu, dla danego zagłębia. Zagadnienia par excellence planowe. Rozwiązania są zawsze dwu typów: albo mówimy: trzeba korzystać z koncernu, z kartelu, z porozumienia i osiągać maximum tego zysku, jaki w danych warunkach osiągnąć można, czy też maximum innego efektu, albo też mówi się: postąpmy tak, jakby rynek był wolny, jakby nie było zmian, wprowadzonych przez pracę organizacyjną ostatniego pokolenia.

Mówi się wtedy o warunkach „naturalnych" i „sztucznych", rozumiejąc pod pierwszemi to, do czego przywykli ojcowie, a pod drugiemi stan danej chwili. A więc zwolennicy obniżki cen kartelowych piszą, że „naturalny" przebieg konkurencji zmusiłby do obniżki ceny i należy postąpić, tak „jakgdyby" siły konkurencyjne działały.

Tę grę argumentów odnajdujemy już w walce szkoły bankowej ze szkołą obiegową w XIX w w Anglji. W okresie rozkwitu liberalizmu gospodarczego w jego ojczyźnie powstaje zagadnienie, w którego rozwiązaniu znajdujemy metody rozwiązań dzisiejszych zagadnień planowej gospodarki.

Tak, ponieważ samo zagadnienie było zagadnieniem nie leżącym w płaszczyźnie wolnej konkurencji, a dotyczyło zagadnienia gospodarczego, które w drodze uchwały musiało być załatwione. Ta uchwała, ta decyzja ex ante w sprawach gospodarczych, wiążąca dla całego gospodarstwa narodowego, jest cechą charakterystyczną planowości gospodarczej.

*Planować — to znaczy uchwalać z góry, jak pewne rzeczy mają być rozwiązane. Tam, gdzie zachodzi konieczność takiej uchwały oraz możliwość jej realizacji, tam gospodarka ma charakter planowości.* Sama uchwała nie stanowi jeszcze o planowości. Koniecznym warunkiem jest możność zrealizowania jej. Uchwała koncernu o powiększeniu ceny może pozostać martwą literą, lub krótkotrwałą idyllą, o ile wywoła powstanie outsidera. Uchwała strajkowa, jakże często prowadzi jedynie do zastąpienia jednych ludzi innymi, bez zmiany warunków pracy, płacy i przeciętnej stopy życiowej robotników.

Tego nie rozumieją niektórzy, jak inni nie rozumieją, że ustawa, wydana w sposób najbardziej legalny, nie zawsze stanowi normę prawną; często stanowi tylko curiosum, np. ustawa antidarwinowska w jednym ze Stanów Am. półn. A zrozumienie tej prawdy jest konieczne, bo ile przez cały okres „liberalnego kapitalizmu" czy „kapitalistycznego liberalizmu" powstawały zjawiska z dziedziny gospodarki planowej, to i naodwrót, gdy gospodarka staje się bardziej planową, pewien „automatyzm" istnieć musi.

*

Więc żyjemy już w okresie gospodarki planowej? I tak i nie.

Czyste formy, wyteoretyzowane, nie istnieją w życiu. Gospodarka idealnie liberalna nie istniała i stuprocentowa planowość, gdzie każdy szczegół jest przewidziany, nie istniała również. Szereg zagadnień czasem jest dogodniej, taniej, korzystniej, rozwiązywać w drodze walki konkurencyjnej, — czasem w drodze porozumień. Ostatnie dziesięciolecia obfitują w porozumienia. Naczelne porozumienie gospodarcze na lat kilka dla całego przemysłu, rolnictwa etc. pewnego państwa nazwiemy planem gospodarczym tego państwa. Jak dalece może on być dekretowany, a kiedy musi opierać się na swobodnej uchwale zainteresowanych — zależy to od psychiki danego narodu.

Im mniej dekretów, tem proces powolniejszy, im więcej porozumień, tem zapewne mniej błędów będzie popełnionych. *Ani błędów, ani dekretów się nie uniknie.* A szybkość procesu uplanowania gospodarstwa gra niewielką rolę. Zależy ona może najbardziej od szybkości pewnych procesów psychicznych. Wracamy do zagadnienia przed którem stanął John Stuart Mill: związków procesów gospodarczych z duszą narodu, którego gospodarkę badamy.

Dziś żyjemy w okresie kapitalistycznym, w którym wiele zagadnień znajduje planowe rozwiązanie. *A w okresie gospodarki planowej, mającej dużo cech konkurencji kapitalistycznej, żyć będziemy wtedy, gdy świadomość o związku i poczucie potrzeby planu zatoczą jeszcze szersze kręgi, aniżeli dzisiaj.* Plan wówczas może nie będzie wcale doskonalszy niż dziś. Może będzie trójkolumnowy (maximum, optimum, minimum produkcji, napięcia kredytowego etc.). Może będzie elastyczny i zmieniany co miesiąc, dając swobodne pole płotkom i karasiom do przestawiania ich suwerennych planików, ale gospodarka będzie planową o ile idea planowa zyska prawo obywatelstwa.

Sposób gospodarki zmienia się wraz z psychiką gospodarzy.

---

*Przypominamy,*
*że Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie członków „Gospodarki Narodowej", spółdzielni wydawniczej z ogr. odp. odbędzie się 18 listopada b. r. o godz. 18-tej w lokalu pisma (Szpitalna 4 m. 18).*

CZESŁAW BOBROWSKI

# KIEROWNICY

*Politykę gospodarczą tworzą i realizują żywi ludzie. Ciż sami żywi ludzie wchodzą w skład organizacji sfer gospodarczych. Polityka gospodarcza państwa i sfer gospodarczych kształtuje się nietylko pod wpływem czynników czysto gospodarczych, ale i pod wpływem elementów psychologicznych i społecznych, decydujących o doborze elit w administracji państwowej i organizacjach gospodarczych.*

„Polityka gospodarcza państwa". „Stanowisko sfer gospodarczych". Wyrażenia te napotykane wciąż w artykułach, dyskusjach czy memorjałach, wyrażenia stanowiące najprostsze, najkrótsze terminy dla określenia pewnych zespołów pojęć, stanowiące najdogodniejszy sposób porozumienia się, nabrały z czasem niejako samodzielnego życia. Tak dalece zżyliśmy się z abstrakcyjnemi pojęciami, jak „państwo" i „sfery gospodarcze", że zapominamy iż ich „stanowisko" ich „polityka", formułowane są, i przeprowadzane przez konkretnie istniejące instytucje, przez organy władz państwowych i organizacje sfer gospodarczych. I w jednym i w drugim wypadku instytucje te nie są jakimiś tajemniczymi katalizatorami, na terenie których przejawiałaby się wola abstrakcyjnego państwa, czy abstrakcyjnych sfer gospodarczych. Instytucje te składają się z ludzi, wyposażonych prawem formułowania swej woli i dążeń i ujawniania ich na zewnątrz jako woli Państwa lub sfer gospodarczych. Wyjaskrawienie powyższe jest konieczne dla otrząśnięcia się z nałogu myślowego, panującego w tej sprawie. Jesteśmy jak najdalsi od zapoznawania tego, iż swoboda wyboru decyzji tych ludzi ograniczona jest zespołem interesów, które los przydzielił im do reprezentowania, że t. zw. logika faktów, t. zn: pewne tendencje, immanentnie tkwiące w układzie gospodarczym danej epoki, przesądzają w dość znacznym stopniu o postępowaniu jednej i drugiej strony. Ale... Wszędzie, gdzie występuje żywy człowiek, liczyć się musimy się nietylko z działaniem jednego zespołu jednokierunkowych sił, lecz z działaniem np. czynników pozagospodarczych na równi z czynnikami gospodarczemi, a przedewszystkiem z działaniem temperamentów i psychiki osobistej jednostek. Ta ostatnia sprawa nabierze tem większego znaczenia, jeżeli uwzględni się, że z tych czy innych przyczyn zarówno na terenie organizacyj gospodarczych, jak władz administracyjnych masowo, ze znaczną przewagą nad innemi typami psychicznymi, występuje, zajmuje wybitniejsze stanowiska, pewien określony typ psychiczny. Mówiąc inaczej, na omawianych terenach odbywa się i, rzecz prosta, musi się odbywać, „formowanie się elit", elit, wyposażonych w określone pokrewieństwa socjalne, pokrewieństwa psychiki i temperamentu.

Klasyczny, konwencjonalny typ wyższego urzędnika, typ doprowadzony do uproszczeń już niemal karykaturalnych, przedstawiałby się mniej więcej tak: człowiek zrównoważony, o dużej rezerwie i dużem doświadczeniu, z nieufnością odnoszący się do teoryj i teoretyków, do „ideologów", jak mówił Napoleon, przejawiający więcej sumienności w wykonywaniu dyspozycyj, niż inicjatywy w ich sugerowaniu, trochę biurokrata, trochę skostniały i nielubiący zmian, niezadowolony, o ile rozwój wypadków zmusi go do wyjścia po za ramy własnego gabinetu, ostrożny w wypowiadaniu zdania, itd. Napływ publicystów i parlamentarzystów do karjery administracyjnej zaznaczał się już przed wojną. Warunki powojenne sprawiły, że w całej Europie, a w szczególności w Polsce do administracji gospodarczej napływali nietylko już publicyści i parlamentarzyści, ale i typ praktyków gospodarczych, tych, którzy w innych warunkach staliby się może „Wirtschaftsführerami, capitaines d'industrie", typ praktyków wogóle, którzy w okresie wojennym na innych niż gospodarka terenach zajęli kierownicze stanowiska.

Energja, zdolność decyzji i inicjatywy, stały się temi cechami, które stanowią podstawę doboru elity w naszej administracji gospodarczej. Odwaga, branie na siebie ryzyka, zajęły miejsce rezerwy i ostrożności, zainteresowanie dla bezpośrednio osiągalnego praktycznego efektu zajęło miejsce niechęci do wychodzenia po za ramy ścisłych obowiązków i uprawnień. Typ psychiczny, o którym mowa jest zbyt dobrze znany, ażeby miało cel dalsze jego charakteryzowanie. Jakie znaczenie posiada kwestja dominowania tego, nie zaś tradycyjnego typu psychicznego, stwierdzić można niejako doświadczalnie na szeregu posunięć naszej polityki gospodarczej. W klasycznej formie waga tego momentu występuje przy analizie klasycznego zagadnienia interwencjonizmu. Mówiąc w sposób bardzo uproszczony, powiedzieć można, iż rozwój wypadków dał Państwu możność niesłychanie szerokiej ingerencji w życie gospodarcze. To jednak, iż Państwo z tej możności chce korzystać i korzysta, zależy w znacznym stopniu od psychologji elity administracji gospodarczej. Niezależnie od wagi tendencyj interwencjonistycznych, immanentnie tkwiących w dzisiejszym układzie gospodarczym, nierzadko interwencja Państwa w życie gospodarcze podyktowana jest poprostu tem, że współczesny urzędnik nie umie, a nawet nie chce opierać się pokusie wykorzystania możliwości, które stoją przed nim otworem. Nie chce dlatego, że jego koncepcjom życiowym, jego temperamentowi odpowiada czynna postawa wobec życia, że szuka on satysfakcji moralnej nie w poprawnem czy gorliwem pełnieniu swego obowiązku, ale w osiągnięciu namacalnej „korzyści dla Państwa".

To pojmowanie przez elitę urzędniczą roli urzędnika, pojmowanie, które nazwaćby można romantycznem, wiąże się nietylko z automatycznym doborem pokrewnych typów psychicznych, ale i z momentami historycznemi i socjalnemi. Jest rzeczą zrozumiałą, że podobnie, jak i w innych dziedzinach,

w administracji gospodarczej fala dziejowa wyrzuciła, wyniosła na powierzchnię elitę rekrutującą się z pośród tych, którzy najbardziej związani byli z odzyskaniem niepodległości. Sublimowanie, romantyczne pojmowanie pracy urzędniczej, nie jako służby państwowej, lecz jako służby dla Państwa, musiało w tej grupie ludzi znaleść podatny grunt, zaś przy braku przeciwwagi, jaką by stanowić mogły nieistniejące tradycje administracyjne polskie, na tym gruncie musiała wyrosnąć ta postawa w stosunku do zadań i roli państwowej administracji gospodarczej, jaką dziś mamy możność obserwować.

Elita naszej administracji gospodarczej posiada jeszcze jedną cechę wspólną, przynależność socjalną do tej samej grupy, grupy inteligencji, czy jakby kto złośliwy mógł powiedzieć, „lumpeninteligencji", t. zn: inteligencji nieskrystalizowanej w ramach pewnych zajęć zawodowych. Ta cienka warstwa, odgrodzona od innych grup społecznych współczesnem szlachectwem dyplomu uniwersyteckiego jest jedyną warstwą, z która organicznie zrośnięta jest elita naszej administracji gospodarczej. W konsekwencji — po za uczuciowemi związkami z tak zw. nizinami społecznemi — współczesna administracja gospodarcza Polski posiada mniej jeszcze łączników ze społeczeństwem niż klasyczny typ zachodnio-europejskiego urzędnika, rekrutujący się w części przynajmniej z pośród arystokracji, plutokracji, średniej burżuazji, lub działaczy lokalnych, czy samorządowych. Jest to jeszcze jeden moment sprzyjający zajmowaniu wobec zagadnień gospodarczych postawy aktywnej, niekrepowanej oporami wewnętrznemi, jakieby wynikać musiały przy większem zrośnięciu ze sferami gospodarczemi. Jest też rzeczą zupełnie zrozumiałą, że kiedy przed paru laty p. Battaglia porównywując nasze stosunki z niemieckiemi wyraził żal z powodu braku związków personalnych pomiędzy urzędnikami resortów gospodarczych a sferami gospodarczemi, to p. poseł Wiślicki z właściwym mu temperamentem i dowcipem wyciągnął z tego praktyczny wniosek, oferując ówczesnemu ministrowi Przem. i Handlu dziesięć posażnych jedynaczek w charakterze kandydatek do małżeństwa z urzędnikami resortów gospodarczych. Traktując tę sprawę jako symbol, możnaby powiedzieć, że małżeństwa tego rodzaju wyszłyby na korzyść nietylko urzędnikom i sferom gospodarczym, ale i polityce gospodarczej.

Sfery gospodarcze, a przynajmniej ten ich odłam, który w imieniu tych sfer najczęściej zabiera głos, t. zn. działacze z organizacyj gospodarczych, również znacznie odbiegli od klasycznego typu wybitnej jednostki ze świata przemysłu, handlu czy finansów. I tu znów natrafiamy na unaocznienie faktu, że niezależnie, czy też równolegle z procesami czysto gospodarczemi, z tendencjami, tkwiącemi w aktualnym układzie gospodarczym, zjawiska z zakresu formowania się elit modyfikują, czy też wzmacniają powyższe procesy i tendencje. A więc przedewszystkiem teren organizacyjny sprzyja zawsze wydobywaniu się na powierzchnię typu zręcznego djalektyka, typu, u którego zdolność werbalnego ujmowania zjawisk przerastać może — i przerasta zazwyczaj — rzeczywistą tych zjawisk znajomość. Mówiąc wulgarnie, teren organizacyj gospodarczych jest terenem, na którym wpływy i znaczenie uzyskiwać mogą nie ci, którzy swoje interesy prowadzą dobrze, a cudze dobrze znają, ale ci, którzy o nich mówić potrafią, a przedewszystkiem ci, którzy zręcznie potrafią o nich mówić rządowi. Na terenie organizacyj sfer gospodarczych wytwarza się specyficzna warstwa pośrednia pomiędzy sferami gospodarczemi sensu stricto, a biurokracją. Tak, jak akcjonarjusz tracił stopniowo faktyczną dyspozycję swem przedsiębiorstwem na rzecz zarządcy tego przedsiębiorstwa, tak samo dysponenci pewnej branży, czy grupy regjonalnej tracą prawo orzekania o swoim interesie na rzecz swych własnych reprezentantów, na rzecz biurokracji organizacyjnej. Praktyka potwierdza teorję. Wśród reprezentantów sfer gospodarczych w Polsce przeważają nie ci, którzy zdobyli pozycję dzięki sukcesom, osiągniętym na polu produkcji czy wymiany, ale ci, którzy zawodowo pracują na terenie organizacyjnym.

Pośrednictwo urzędników sfer gospodarczych w stosunkach pomiędzy temi sferami a Państwem prowadzi do zaciemnienia rzeczywistej gry interesów, stwarza pozory symbiozy tam, gdzie naprawdę istnieje sprzeczność. Udział tego typu w reprezentacji interesów sfer gospodarczych wobec Państwa przyczynia się do rozwoju zwyczaju nagminnie panującego we wszelkiego rodzaju memorjałach i wystąpieniach do rządu: do powoływania się jedynie i wyłącznie na interes ogólny społeczny i państwowy, rzekomo czy rzeczywiście związany z losami danego przedsiębiorstwa czy danej branży z pominięciem prawdziwych bezpośrednich interesów szczegółowych danego odcinka życia gospodarczego. Działacze z organizacyj gospodarczych są w zasadzie pokrewnym typem do elity urzędników administracji gospodarczej (pomiędzy obydwoma grupami odbywa się zresztą stała wymiana), posiadają ten sam zakres doświadczeń i ten sam stopień odsunięcia od bezpośredniej działalności gospodarczej. Jeżeli zatem wpływ ich na politykę gospodarczą Państwa wnosi pewne walory, to zawdzięczać to należy jedynie osobistym wartościom i zdolnościom poszczególnych jednostek, niejako wbrew ogólnym, teoretycznym założeniom. W każdym razie zjawienie się i rozrost biurokracji organizacyjnej zmniejszyły kontakt administracji państwowej z typem praktyka przemysłowego czy handlowego. I tu dochodzimy do najważniejszego może problemu w tej dziedzinie. Najważniejszego dlatego, że jeżeli w zasadzie można mieć wiele zastrzeżeń odnośnie wartości i potrzeby „biurokracji organizacyjnej", to w praktyce człowiek nie uprzedzony stwierdzić musi, że obfituje ona w naprawdę znaczny odsetek jednostek o dużych zdolnościach osobistych, co tłomaczy się nietylko zręcznym doborem, ale i wysokością uposażeń. Natomiast nolens volens grupa ta stanowi tamę, przeszkodę do wybijania się, uzyskiwania wpływu na zagadnienia ogólne, przez praktyków zajmujących w danej gałęzi, czy w danym rejonie przodujące stanowisko w produkcji czy wymianie. Dla wyjaśnienia o co nam chodzi, przypomnimy, że np. w Anglji samorząd, organizacje lokalne, są tym terenem, który kształci przyszłych działaczy parlamentarnych i rządowych itp. U nas tendencja odwrotna zaostrzona jest z jednej strony przez fakt uzyskania przez Rząd znacznego wpływu na personalja w organizacjach gospodarczych, z drugiej zaś przez zjawisko, które złośliwie możnaby nazwać „systemem primadonn".

Przez system ten rozumiemy taki stan rze-

czy, kiedy pewne jednostki, być może nawet utalentowane wogóle, zajmują czołowe stanowiska nietylko w jakiejś jednej czy dwóch dziedzinach lub organizacjach. w których z mocy doświadczenia i znajomości praktycznej danego zakresu mają naprawdę coś do powiedzenia. ale na dziesiątkach terenów, o których nie mają pojęcia: Ktokolwiek zada sobie trud przejrzenia list zarządów i rad organizacyj gospodarczych, stwierdzi prawdziwość powyższych uwag zarówno w kierunku braku na tych listach nazwisk, którychby się tam oczekiwało z tytułu ich ciężaru gatunkowego w działalności praktycznej, jak i powtarzania się nazwisk typu reprezentacyjnego, typu primadonn.

Nie jesteśmy pewni, czy czytelnik zechce docenić zagadnienie. Chodzi nam o to, że zdrowa pełnokrwista polityka gospodarcza wymaga środowiska ludzkiego, w któremby „głosy z dołu" miały możność i warunki do przejawiania się i znajdowania posłuchu. Wymaga jak najliczniejszych łączników z życiem gospodarczem, które nie jest przecież abstrakcją. lecz działalnością zespołu warsztatów wytwórczości i wymiany. Decyzje polityczno - gospodarcze i ich realizacja wymagają posiadania odpowiedniego aparatu ludzkiego (w szerokiem znaczeniu słowa „aparatu", obejmującem nie tylko administrację państwową sensu stricto). To znów z kolei narzuca wymaganie stworzenia warunków, w których ten szeroko rozumiany aparat mógłby się tworzyć w sposób, zapewniający mu jaknajwięcej walorów. Te „epidemje", o których pisaliśmy przed miesiącem na łamach Gospodarki Narodowej, mają w znacznym stopniu podkład w wyżej scharakteryzowanym stanie rzeczy. Sprawa jest niewątpliwie trudna. Państwu współczesnemu, państwu, które bez wątpienia niezależnie od wołającego na puszczy głosu ekonomistów liberalnych, nie zamierza a w pewnym stopniu i nie może powrócić na tory polityki liberalnej, potrzebny jest inny aparat (znów w najszerszem znaczeniu tego słowa), niż państwu liberalnemu.

Chodzi natomiast o to. ażeby procesy wynikające nieuchronnie z tego faktu nie prowadziły dalej niż by to było pożądanem.

# U W A G I

## PO OTTAWIE.

Traktaty zawarte w Ottawie zrozumiane być mogą jako nowy statut gospodarczy Imperjum, stwarzający zupełnie odmienny niż dotąd stan rzeczy w stosunkach wewnątrz Imperjum istniejących, a tem samem wpływający na losy krajów nie imperjalnych. Traktaty te uważane też być mogą za podłoże, na którem ukształtują się stosunki Imperjum z resztą świata, lub też — zacieśniając zakres obserwacji — między Anglją a jej nieimperjalnymi dostawcami i odbiorcami. Pojawiały się swego czasu poglądy, że stanowić one będą podłoże dla likwidowania pozaimperjalnych kontraktów handlowych Anglji. dziś już jednak istnieją punkty, dowodzące, że pogląd taki jest niesłuszny. Niewątpliwie mamy do czynienia z powstawaniem nowych form, nowych więzów ekonomicznych między Anglją a niektóremi państwami niebrytyjskiemi. węzłów istniejących i działających niezależnie od postanowień ottawskich. Czy te nowe formy zostaną specjalnością angielską, skłonni jesteśmy wątpić.

W Ottawie dominja zdobyły sobie uprzywilejowane stanowisko na rynku angielskim. Natomiast — a to jest dla nas ważniejsze — Anglja zadeklarowała się tam jako państwo wyraźnie i zdecydowanie protegujące rozwój szeregu swych działów produkcji, protegujące wobec całego świata choć wobec dominjów nieco słabiej. Zaznaczyło się to szczególnie jasno w dziedzinie produkcji hodowlanej. nas szczególnie interesującej. Bez żadnych zupełnie osłonek powiedziano. że uzyskanym ma być wydatny rozwój hodowli angielskiej. decydując się na przymknięcie oczu na interesy konsumenta krajowego. Jako metodę ochrony hodowli zastosowano cła, ale częściej kontyngenty przywozowe. wprowadzane w ten sposób. po raz pierwszy bodaj w latach ostatnich, w system instrumentów polityczno - handlowych działających trwale, podczas gdy dotąd uważane one były za zarządzenia nadzwyczajne, przejściowe, których savoir vivre międzynarodowy nakazywał się wstydzić. Jest więc faktem, że bardzo poważna i mająca pewne specyficzne znaczenie część międzynarodowego obrotu towarowego ujęta została w sztywny system kontyngentowy. Nasuwają się tutaj dwie uwagi: 1-o tego rodzaju bezwstyd jest wielce zaraźliwy, zwłaszcza w towarzystwie mającem wyraźną choć ukrywaną doń predylekcję, 2-o system kontyngentowy jest lub musi się stać systemem preferencyjnym, co wynika z jego istoty. Z tym właśnie aparatem kontyngentowym Anglja rozpoczyna negocjacje traktatów z krajami nieimperjalnemi. Będą w tych negocjacjach udzielone jakieś kwoty importowe dla dostawców produktów hodowlanych. będą uzyskane od nich jakieś przywileje dla towaru angielskiego. Wszystko co Anglja w tej dziedzinie dać może będzie w mniejszym lub większym zakresie wyłomem w zasadniczej tezie o rozwoju jej produkcji własnej oraz mieć będzie sztywną formę kontyngentów. Taki zaś układ stosunków bardzo byłoby trudno pogodzić z nadziejami. że pozaimperjalne stosunki handlowe Anglji, ukształtują na podłożu tego ersatzu liberalizmu polityczno-handlowego, za jaki należy uznać klauzulę najwiekszego uprzywilejowania. Raczej prawdopodobnemi się okazują pogłoski, że udzieliwszy przywilejów pierwszego rzędu krajom brytyjskim, udzieli przywilejów drugiego rzędu niektórym innym krajom. pozostałym zostawi[illegible] resztki, względnie szeregując je w dalsze grupy.

Nasuwa się pytanie, skłonni jesteśmy podejrzewać, że nie retoryczne: czy to grupowanie, to różnicowanie warunków w jakich pragnie się pracować z temi lub owemi, czy to nie jest zapowiedzią zasad utrwalających się we wszelkiej. a nie tylko angielskiej polityce handlowej? Zasady te są zresztą realizowane obecnie powszechnie, conrawda z etykietą konjunkturalności.

Kontrahentami, z któremi Anglja przedewszystkiem rozpoczyna rozmowy, są kraje skandynawskie,

trzy państwa od dawna stanowiące najściślej w Europie związaną grupę organizmów gospodarczych, niezależnie od tekstów prawnych, które te związki normują. Wśród tych tekstów figurują postanowienia z Oslo, obejmujące oprócz Skandynawji również Belgję i Holandję, związane znów między sobą konwencją z Ouchy. Ciągle grupy, ciągle rozmowy towarzystw z towarzystwami, a nie indywiduów z indywiduami. Niektórzy wysnuwają z tego konsekwencję: Finlandja zgłosiła akces do grupy z Oslo, rozumiejąc, że łatwiej będzie jej coś wywojować łącznie z innemi, niż samej dla siebie.

Jakie losy można prorokować w tej atmosferze dla klauzuli największego uprzywilejowania, figurującej dotąd w wielkiej ilości tekstów, ale w coraz mniejszej ilości faktów? Uciekamy od tej odpowiedzi. Klauzula najw. uprzywilejowania była wielce dogodną dla krajów, których rynek importowy był zbyt słaby, aby uczynić go argumentem dla przywilejów specjalnych. Rozumowanie to jest ścisłe i kraje takie winny bazować swe traktaty na klauzuli — ale dopokąd ona działa, względnie dopokąd się nie ma ochoty połamać nieco mózgu nad bardziej kłopotliwą formą myślenia.

Notatka niniejsza jest próbą snucia wniosków, nie mających pretensji do precyzyjności i opartych na dosyć mglistych zresztą przesłankach. Ta mglistość jest zresztą nieusuwalna; gdy rzeczy się skonkretyzują, gdy powstaną teksty prawne i efekty statystyczne, zwykle zbyt późno jest już na wnioski, pozostaje pociecha, że „mądry Polak po szkodzie".

## JĘCZMIEŃ.

Zwrot ceł przy wywozie jęczmienia obniżono niedawno z 4 na 2 zł. od 100 kg., pozostawiając 6-złotowy zwrot ceł przy wywozie 100 kg. zbóż chlebowych. Potrzeba zmniejszenia ciężaru popierania eksportu nie może budzić sporów przy dzisiejszym stanie Skarbu. Nietrudno także odszukać motywy, dla których objektem oszczędności stał się właśnie wywóz jęczmienia. Wywóz jęczmienia odznacza się tak wielką stałością, że zapewne da sobie radę, utrzyma się, pomimo zmniejszonego do połowy poparcia.

Zwroty ceł przy wywozie zbóż wprowadzono w listopadzie 1929 r., jako środek doraźny, ale niezbędny dla złagodzenia katastrofy na rynkach zbożowych. Trzy lata mija od tego czasu, zwroty ceł nie straciły jednak charakteru doraźnego i nie przestały być uważane za zło konieczne. Ciężar tego zła stawał się, w miarę spadku wpływów skarbowych, coraz bardziej nieznośny, ale zwolnienie się od niego w miarę pogarszania się położenia rolnictwa, coraz trudniejsze. Gdy wreszcie sytuacja narzuciła redukcję ciężaru, niepodobna się dziwić, że pociągnięto do ofiar producentów zboża, trzymającego się najodporniej, byle nie pogarszać położenia najbardziej dotkniętych zbóż chlebowych.

Wszystko więc jest w porządku na płaszczyźnie potrzeb doraźnych. Inaczej rzecz się przedstawia pod kątem widzenia dalszego rozwoju produkcji zbożowej. Już wprowadzenie zwrotów ceł nasuwało poważne obawy ujemnych skutków strukturalnych, a ostatnia modyfikacja stanowi pod tym względem duże pogorszenie.

Przeludnienie wsi polskiej i dalszy przyrost ludności zmuszają do zwiększenia źródeł zarobkowych przez intensyfikację rolnictwa. Warunki przyrodzone dają pełną możność podwojenia i potrojenia produkcji. Jedyną, ale decydującą trudność stanowi brak zbytu, który nawet w okresie przesilenia doprowadził do cofania się produkcji przez zmniejszenie nakładów. Nawet bez kryzysu światowego posiadanie nadwyżki eksportowej żyta, pszenicy, owsa, jęczmienia przemiałowego, podobnie jak ziemniaków łączy się u nas z reguły z depresją cen wewnętrznych, przekraczającą in minus granicę rentownej produkcji. To prosty skutek faktu, że o cenach światowych ogółu zbóż decydują koszty ekstensywnej produkcji w żyznych krajach stepowych [1]). Wyjątek stanowi jęczmień browarowy, który nie udaje się w klimacie lądowym, a dla którego klimat północno - zachodniej Polski jest jeszcze dostatecznie łagodny. Tu głównym dostawcą są Czechy, kraj silnie uprzemysłowiony, o wysokiej rencie gruntowej i droższej niż u nas robociźnie. To też ceny lepszego gatunku jęczmienia browarowego w handlu międzynarodowym często przewyższają (zwłaszcza podczas kryzysu) ceny pszenicy, a nawet gatunki średnie, wywożone przez Polskę, są zawsze droższe, czasem do 30% od żyta i owsa. Nakłady są wprawdzie wyższe, ale już sam wybór jęczmienia, jako objektu, na którym można było dokonać oszczędności, świadczy o tem, że uprawa tego zboża jest oceniana jako rentowniejsza od innych. Nadto wyższa cena jest uzyskiwana zagranicą, a wyższe nakłady zostają w kraju. Odporność cen jęczmienia browarowego na kryzysy tłumaczy się między innemi niemożnością akumulacji zapasów tego zboża.

Jęczmień browarowy jest tedy wyjątkiem, uprzywilejowanem zbożem, którego produkcja na eksport może się opłacać i może się rozwijać, kosztem drożej produkujących konkurentów. Duże widoki mogą się otworzyć przy zniesieniu lub osłabieniu prohibicji w Stanach Zjednoczonych. Tereny odpowiednie dla tej uprawy w Polsce są dalekie od wyczerpania. Pomimo wszystko rozwój uprawy nie następuje w tempie, którego należałoby się spodziewać. Ma on do przezwyciężenia trudności organizacyjne: wysokie ceny uzyskują tylko duże jednolite partje ziarna, odpowiadające wysokim wymaganiom co do ciężaru objętościowego, energji kiełkowania, czystości, kształtu i barwy. Szczególne trudności wywołuje u nas ujednostajnienie towaru. Wysiłki w tym kierunku są czynione, ale ich skuteczność zależy od tego, czy ich opłacalność będzie dla rolników oczywista. Otóż polityka eksportowa trzech lat ostatnich czyni nieświadomie wszystko, by zniszczyć naturalne uprzywilejowanie jęczmienia browarowego, a tem samem zniechęcić i do wzrostu jego uprawy i do podniesienia jego gatunku. Już od początku ustanowienie zwrotów ceł, w wysokości 6 zł. dla żyta i pszenicy, a tylko 4 zł. dla jęczmienia stanowiło relatywne pogorszenie opłacalności tego zboża. Potem przyszły zakupy interwencyjne i deficytowy eksport po cenach niższych od ceny zakupu plus zwrot ceł, przyczem lwią część ofiar pochłonęło żyto, którego cena wewnętrzna była w pewnych okresach podtrzymywana znacznie silniej niż o wysokość premij. Wreszcie ostatnie zarządzenie zadaje produkcji jęczmienia browarowego cios nowy, a do-

[1]) Ob. J. Poniatowski: „Możliwości eksportu zboża z Polski", Ekonomista, T. II z 1929 roku.

tkliwy, stanowiąc obniżenie ceny otrzymywanej przez producenta o 10%. Powstaje niebezpieczeństwo, by nawet we właściwym obszarze uprawy jęczmienia browarowego, na Pomorzu, w Wielkopolsce i na Kujawach nie nastąpiło zniechęcenie i ponowne wypieranie jęczmienia przez żyto. W tym wypadku mielibyśmy do czynienia także ze szkodą doraźną, wzrosłoby bowiem przeciążenie rynku żytniego i ofiary, związane z wywozem nadmiaru. Istnieje wszak obawa, że gdyby wysiłki organizacyjne umożliwiły uzyskiwanie zagranicą ceny jeszcze np. o dwa złote na 1 kg. wyższej, ta okoliczność spowoduje zupełne skasowanie zwrotu cła, przy pozostawieniu premjowania wywozu zbóż chlebowych. Obawę powyższą należy zdecydowanie rozproszyć, a przy najbliższej okazji przywrócić jęczmieniowi jego naturalne, uprzywilejowane stanowisko. Niekoniecznie przy pomocy zwiększenia nasilenia interwencji.

*j. p.*

## KRYZYS HANDLU POLSKO-SOWIECKIEGO.

Historję *naszego wewnętrznego stosunku* do Rosji sowieckiej na tle stosunków gospodarczych polsko-sowieckich i rozwoju sytuacji gospodarczej ZSRR. znamionuje jaskrawa niewczesność, możnaby powiedzieć nierównoległość pomiędzy wahaniami naszych poglądów i nastawień, a wahaniami w dziedzinie faktów, w dziedzinie w danym wypadku obrotu handlowego pomiędzy Polską a ZSRR. Na łamach Gospodarki Narodowej zwrócono na to zjawisko uwagę w dowcipnej notatce pt.: Ewolucja opinji o ZSRR. zamieszczonej przed rokiem. Piszący te słowa miał niejednokrotnie możność przekonywania się, że w roku ubiegłym i przedostatnim, kiedy eksport do Rosji sięgał 6,7% naszego całkowitego eksportu i kiedy Rosja jako rynek odbiorczy zajmowała piąte z kolei miejsce w naszym wywozie, zacytowanie tych liczb wobec, zdawałoby się, wysoce kwalifikowanych jednostek, wywoływało zdumienie. Z bardzo niewielką przesadą powiedzieć można, że do niedawna lwia część opinji gospodarczej Polski uważała wywóz do Rosji za amatorską zabawę, a nie za pozycję bilansu handlowego. Na wszelkie argumenty otrzymywało się odpowiedź: „cóż z tego, kiedy *oni* nie zapłacą". Jak się okazuje, prawda zwycięża. Zwycięża jednak z takiem opóźnieniem, że chwilami musi się żałować, iż zwyciężyła. Można przypuścić mianowicie iż wspomniana wyżej lwia część opinji gospodarczej nie posługuje się cyframi statystycznemi wcześniejszemi, niż z przed roku.

W czwartym kwartale ub. roku nastąpiło załamanie się naszego eksportu do Rosji. Załamanie się to trwa do tej pory, gdyż tegoroczny wywóz w najlepszym razie przekroczy nieznacznie 20% zeszłorocznego lub pozaprzeszłorocznego. Załamanie się to mogło być niespodzianką jedynie dla tych, którzy swe poglądy na rozwój obrotów polsko - sowieckich bazowali bądź na mglistych wspomnieniach przedwojennych, bądź na wzroście globalnych cyfr obrotu. Troszeczkę szczegółowsza analiza dynamiki handlu polsko-sowieckiego już dawno wskazywać musiała na nieuchronne zbliżanie się kryzysu. Z roku na rok systematycznie zwężała się nomenklatura naszego eksportu do Rosji. Znikły maszyny rolnicze, znikła przędza, znikły tkaniny znikły wyroby spożywcze, papier, nawozy sztuczne. Żelazo walcowane urosło do blisko 2/3 naszego eksportu do Rosji. W tych warunkach ryzyko kredytu, udzielanego Sowietom, spadło na barki jednej tylko branży i Państwa, na skutek zaś przyczyn specjalnych, które równocześnie miały miejsce, ciężar dyskonta obciążył wyłącznie niemal Bank Gosp. Kraj. i Bank Polski. Nie zostały wykorzystane jako baza kredytowania dziesiątki przedsiębiorstw innych gałęzi przemysłu, które miały możność przyjęcia dodatkowej części ryzyka i uplasowania — dzięki swym stosunkom międzynarodowym — dodatkowego portfelu wekslowego. Jednocześnie w eksporcie sowieckim do Polski zjawił się cały szereg nomenklatur nowych, niestety jednak w tych dziedzinach, w których Polska jest bądź samowystarczalna, bądź nawet eksportuje. Towary, dla których Polska mogłaby stanowić naturalny rynek zbytu, kierowane były przez rosyjski monopol handlu zagranicznego — z przyczyn, których nie możemy omówić w tych wąskich ramach — na inne rynki. Jeżeli niewłaściwa — z punktu widzenia naszych interesów — struktura sowieckiego eksportu do Polski dotychczas nie rozpoczęła łańcucha wzajemnych retorsyj, to stało się to jedynie dzięki bardzo poważnym koncesjom z naszej strony, i może zresztą nastąpić w każdej chwili. Mówiąc ogólnie, bilans handlowy polsko - sowiecki w ciągu lat ubiegłych kształtował się niewątpliwie dla nas korzystnie — zdecydowały o tem rozmiary udzielonych przez nas kredytów. Natomiast struktura handlu polsko sowieckiego z przyczyn łatwo zrozumiałych ukształtowana została pod przeważającym wpływem sowieckiego monopolu handlu zagranicznego. Z wyższego punktu widzenia strona sowiecka popełniła niewątpliwy błąd, wykorzystując w tym kierunku swą pozycję, a mianowicie, pomimo pozornego postępu, osiągniętego w handlu polsko-sowieckim, podcięła, osłabiła podstawy dla jego rozwoju.

Liczniejsi — dzięki Bogu — dziś, niż dawniej zwolennicy rozwoju obrotu polsko - sowieckiego nie doceniają, jak się zdaje, powyższego stanu rzeczy. Dotyczy to zarówno strony polskiej, jak i sowieckiej Co do tej ostatniej, powyższą djagnozę możemy stawiać na zasadzie analizy rozwoju tegorocznych sowieckich zamówień i sprzedaży, analizy, która wyraźnie wskazuje, iż rewizja podejścia do rynku polskiego nie nastąpiła. Co do strony polskiej, — skoro handlowi polsko-sowieckiemu na obecnych podstawach nie można rokować rozwoju, — to optymizm mógłby być uzasadniony jedynie pod warunkiem równoczesnego wykoncypowania nowej podstawy, nowego układu obrotów.

Tymczasem za wyjątkiem interesujących artykułów p. Natansona, które zresztą wychodząc z nierealnych założeń dają ciekawą, lecz niestety fałszywą koncepcję, nigdzie nie znajdujemy podstawy dla optymizmu, uzasadnienia dla pozytywnego stosunku do zagadnienia handlu polsko - sowieckiego, w postaci wysunięcia jakiejś twórczej koncepcji. W tych warunkach usprawiedliwionem jest zupełnie nazywanie naszego stosunku do handlu polsko-sowieckiego „niewczesnym" na tle dzisiejszej rzeczywistości. Postawmy zresztą kropkę nad i. Żyjemy w czasach, kiedy obroty handlowe pomiędzy dwoma krajami reguluje się nie w płaszczyźnie określenia warunków dla ruchu towarów, lecz w płaszczyźnie bezpośredniego regulowania całokształtu

obrotów. Stanowisko to podzielała Sowiety, akcentujące w swych negocjacjach kwestję salda bilansu, terminów kredytów, itd. Spojrzyjmy na handel polsko - sowiecki z tej właśnie strony. Niemcy czy Austrja udzielają Rosji Sowieckiej znacznych kredytów, ale posiadają salda aktywne, szereg innych krajów aktywnego salda nie posiada, ale zato kredytów nie udzielają. My nie tylko że w roku bieżącym nie posiadamy salda aktywnego, ale udzielamy kredytów w sumie przerastającej nasz wywóz. Musimy brać pod uwagę wszystkie trzy elementy składowe obrotu polsko - sowieckiego: nasz eksport, eksport sowiecki i nasze kredyty. Wyrównanie bilansu korzyści może nastąpić przez zmianę w zakresie któregokolwiek z tych czynników. Zmiana przez zmniejszenie sowieckiego eksportu do Polski lub naszych kredytów byłaby cofnięciem się jeszcze dalej w tył. Natomiast zwiększenie sowieckich zakupów w Polsce jest tem jedynem posunięciem, które wyrównywując niekorzystne dla nas w tej chwili saldo korzyści i ciężarów, jednocześnie stanowiłoby postęp w stosunkach gospodarczych z ZSRR. Skoro kredytów zwiększyć nie możemy wcale, albo bardzo nieznacznie, to oczywiście mamy tu na myśli jedynie zwiększenie zakupów gotówkowych, lub na kredyt krótkoterminowy. Jeżeli zmiana w tym kierunku nie nastąpi, to optymizm okaże się iluzoryczny, a co gorsze, może to stworzyć podatny grunt dla rewizji struktury obrotu polsko-sowieckiego w drodze redukcji dwu innych elementów. Oczekiwanie rozwoju polsko - sowieckiego handlu przy zachowaniu obecnego sposobu kredytowania i obecnych rozmiarów salda aktywnego, byłoby niczem więcej, jak zapoznawaniem logiki faktów.

*C. B.*

## ŻABI ZAUŁEK.

W jednem z pism francuskich spotkać się można z winietą, wyobrażającą człowieka, który przybija gwoździami czarną wstążkę, spadającą zygzakiem na kanwie siatki, uwidacznianej zwykle na wykresach. Wstążka ta — to linja konjunktury.

Obrazek ten, gdy się nań spogląda, może wzbudzać rozmaite uczucia i nastroje. Dla uczonego ekonomisty biegnąca ku dołowi linja stanowi ilustrację „automatyzmu procesów gospodarczych". Dla literata jest ona błyskawicą gromu, wieszczącego ludzkości zagładę. Polityk widzi w niej „memento mori" pod adresem, rzecz prosta, jego przeciwników.

Jak będzie na nią patrzył bezrobotny? I czy wogóle spojrzy na nią? Przecież wyraża ona stan rzeczy, znany mu lepiej, niż ekonomiście, literatowi lub politykowi. Wszakże jest ona potwierdzeniem jego nędzy — i bezowocności jego starań o pracę. On na na własnej skórze odczuł wymowę faktów i tendencyj gospodarczych.

A jak na to zareaguje?

W Nr. 20 (15. X. r. b.) „Gospodarki Narodowej" znajduje się notatka p. t. „Bieda-szyby". Autor notatki podaje do wiadomości ludzi, interesujących się polityką cen kartelowych, wysokością stopy procentowej lub deficytem budżetowym, fakt samo-zatrudnienia kilku tysięcy bezrobotnych śląskich, którzy eksploatują węgiel systemem odkrywkowym. Fakt to zapewne drobny, nieznaczący — i takim jest dla autora notatki, takim był niewątpliwie dla wszystkich jej czytelników. Czy jednak słusznie?

„Bieda-szyby" nie są zjawiskiem, oderwanem od podłoża rozwijających się wypadków. Nie są żadną rewolucją — mimo, że z pewnego punktu widzenia stanowią conajmniej — wykroczenie. Nie są groźbą dla ustroju kapitalistycznego, aczkolwiek przemysłowcy węglowi usiłowali (zresztą bezskutecznie) wpłynąć na P. K. P., aby kolej nie podstawiała wagonów pod węgiel odkrywkowy. Tem niemniej nie są one faktem, nad którym możnaby, wzorem ekonomisty, literata czy polityka, przejść spokojnie do porządku dziennego.

„Bieda-szyby" — to zorganizowana żywiołowa samoobrona gospodarcza ludzi, wyrzuconych poza nawias procesu produkcji. W poszukiwaniu środków do życia ludzie ci znaleźli przypadkowo, ale kto wie, czy nie najtrafniej, drogę do wyjścia z sytuacji, która dla nich stawała się nie do zniesienia. Gdzie nie działa już opieka społeczna, gdzie prawo i ekonomika nie umieją znaleść odpowiedzi na pytanie: Co dalej? — tam zaczyna funkcjonować w sposób odruchowy, samozachowawczy, mechanizm życia, opartego o ideę społeczną. Idea to wiotka, której brak sformułowania, a mimoto żywotna i niepozbawiona głębszych racyj.

Czy to w „bieda-szybach", czy to w tak bardzo w stolicy rozpowszechnionym handlu ulicznym można widzieć nietylko „signum temporis" na dowód, że drobny wytwórca i sprzedawca wypierają wielkiego i średniego wytwórcę i sprzedawcę.

I „bieda-szyby" i handel uliczny, raz zwalczane środkami administracyjnemi, to znowu tolerowane, gdzieniegdzie nawet legalizowane (skoro miasto Katowice pobiera od wózka węgla z „bieda-szybów" po 50 groszy) — są naturalną reakcją na nieumiejętność dopasowania się poziomu cen do potrzeb szerokiego rynku. Zamiast zastanawiać się miesiącami nad korzyścią paroprocentowej obniżki ceny lub wydawać pieniądze na propagandę artystyczną dla snobów — sprzedaje się tanio węgiel lub szelki i tem się zdobywa rynek.

A jeżeli ruch, zapoczątkowany w „bieda-szybach", rozszerzy się i pogłębi, jeżeli bezrobotni górnicy wraz z bezrobotnymi inżynierami obejmą w eksploatację opuszczone (t. zn. unieruchomione) szyby i rozpoczną „bić" węgiel, jeżeli (a fakty takie już zarejestrowano) bezrobotni innych zawodów wezmą w swoje ręce — bez gwałtu, za zgodą właściciela — użytkowanie i prowadzenie cegielni, hut szklanych, tartaków, warsztatów włókienniczych i t. p. — to wówczas będziemy mieli do czynienia z nowym procesem społeczno - gospodarczym o daleko idących skutkach. Kto wie nawet, czy tą drogą nie dojdziemy zupełnie dla nas samych niespodzianie do uspołecznienia niektórych zakładów pracy, o ile one do tego dojrzały, t. zn. o ile przestanie w nich działać renta indywidualna, a sam zakład będzie dla życia gospodarczego niezbędny. Nie poprzez socjalizację, nie zapomocą zamiany kapitalizmu prywatnego na kapitalizm państwowy — lecz w postaci jakgdyby kopoeratywy pracy. Tworzyliby ją w pierwszym etapie (dalszych etapów jeszcze sobie bliżej nie uświadamiamy) ludzie, którzy są wyrzuceni poza nawias pracy zarobkowej i opieki społecznej, znający daną gałęź pracy, zwłaszcza wykwalifikowani. Państwo nie powinno im ani pomagać, ani przeszkadzać, właściciele zaś obecni zakładów, w ich wyliczeniach nierentownych, musieliby przyjąć fakt prowadzenia tych zakładów przez zorganizowane

grupy pracy jako pewien stan prawny, w którym tytuł własności zachowałby właściciel bez prawa żądania czynszu za użytkowanie jego maszyn, narzędzi i urządzeń. Zamiast wygłaszać patetyczne frazesy w rodzaju: „Gospodaruj, Panie Boże, bo Piotrowski już nie może" — lub czekać, aż z licytacji za psie pieniądze wejdzie przygodny spekulant, należałoby taki nierentujący się warsztat powierzać w ręce zespołów zorganizowanych z pośród odpowiednich grup bezrobotnych.

Ruch spółdzielczy powstał w Anglji w połowie ubiegłego stulecia w okresie wielkiego kryzysu gospodarczego i wielkiej nędzy klasy robotniczej. Wykluł się samorzutnie w Żabim Zaułku małego miasteczka Rochdale i przetrwał najtrudniejsze czasy kiedy nie mogło nikomu przyjść do głowy, że robotnik fizyczny da sobie radę z prowadzeniem przedsiębiorstwa handlowego i że oprze je na nowych a zdrowych zasadach. Być może więc i z żywiołowej koncepcji „bieda - szybów" rozwinie się masowy ruch społeczny, znacznie bardziej wartościowy od hasła: „przyjścia do gotowego" lub od „przebudowy ustroju", dokonywanej przy zielonym stoliku przez co gorętszych wartogłowów.

*z. i.*

TADEUSZ ŁYCHOWSKI

# ROK ROKOWAŃ

*Wprowadzenie nowej taryfy celnej i konieczność przystosowania jej do istniejących traktatów handlowych stwarza dla polskiej polityki handlowej w roku najbliższym szczególnie wielkie trudności, wynikające zarówno z sytuacji międzynarodowej jak i ze specyficznego położenia polityczno-handlowego Polski w dzisiejszym okresie.*

Ogłoszenie nowej taryfy celnej i zapowiedź wprowadzenia jej za rok w życie tworzy z najbliższych dwunastu miesięcy niesłychanie ciężki okres dla naszej zagranicznej polityki handlowej. Należy obecnie obowiązujące traktaty handlowe przystosować do nowej nomenklatury celnej, a ponadto — co ważniejsze—ustalić procentowe zniżki konwencyjne od ceł autonomicznych inne niż te, które tworzą naszą obecną taryfę konwencyjną, poprostu dlatego, że nowa taryfa nasza poziom stawek autonomicznych prawie wszędzie zmienia. Innemi słowy narzuca się wprost konieczność przerewidowania tych przynajmniej traktatów handlowych, które zawierają zniżki konwencyjne. Już tylko ta praca stanowiłaby w najnormalniejszych warunkach zewnętrznych niezwykle ciężkie zadanie. W tych warunkach zaś, w jakich znajduje się obecnie nasze gospodarstwo narodowe narówni z gospodarstwem Europy i świata, zadanie staje się naszem zdaniem, niemal nie do rozwiązania.

Bo też chwilę, w jakiej została ogłoszona nasza nowa taryfa celna, trudno nazwać nadającą się do przeprowadzenia tak delikatnej operacji. Można postokroć godzić się z twierdzeniem, iż nie sposób żyć „wiecznie" ze starą i doraźnie przerabianą taryfą celną, że organizm gospodarczy kraju, coraz to bardziej trwały w swych fundamentach zasadniczych, wymaga odpowiednio skonstruowanej i rozbudowanej ochrony celnej, że — wreszcie — obecnie najłatwiej w okresie stałych podwyżek celnych we wszystkich państwach obcych „przemycić" naszą wyraźnie protekcjonistyczną taryfę itd. itd. Wszystkie jednak te argumenty, razem wzięte, nie przeważą jednego na szali przeciwnej. A mianowicie tego, który mówi, iż w obecnym chaosie polityczno-handlowym, panującym w Europie, w epoce, gdy w stosunkach gospodarczych między państwami dosłownie „panta rei", a gdy specjalnie Polska w swej specyficznej zupełnie sytuacji polityczno-handlowej znajduje się w specjalnie płynnej sytuacji, wprowadzanie nowej taryfy celnej — i to o tym poziomie ochronnym równa się nierozwiązalnemu niemal zadaniu dla naszej zagranicznej polityki handlowej, której przypada w udziale praca nad pogodzeniem owego wyniku dezyderatów poszczególnych gałęzi naszego gospodarstwa narodowego z temi koniecznościami, jakie nakłada na nas życie na kontynencie europejskim. Utinam falsi fates simus — ale nie możemy się oprzeć wrażeniu, że praktyka najbliższego roku wykaże konieczność zrewidowania naszych tak ambitnych zamiarów...

O cóż bowiem chodzi? Nowa taryfa celna i rokowania handlowe z nią związane przychodzą w okresie, kiedy „modą" jest... zrywanie traktatów handlowych pomiędzy państwami. W okresie ostatniego roku szalał w Europie obłęd autarkji — powiedzielibyśmy — „doraźnej", wyrażającej się przedewszystkiem w kontyngentowaniu przywozu (nie mówiąc, przecz prosta, o restrykcjach dewizowych, biorących swe źródło skądinąd). Traktaty handlowe i cła w nich zawarte naogół stały w miejscu. Rzadkie są wypadki ich pękania, ale zato z reguły następowało w nich to, co niemcy nazywają „Aushochlung"—„wydrążanie" istniejącego prawnie traktatu przez dodatkowe autonomiczne restrykcje w obrocie. Ten okres wprowadzał niepewność i chaos do obrotów międzynarodowych, ale przynajmniej utrzymywał w Europie sieć umów formalnych, o wiele mniej znaczących niż poprzednio (z uwagi na „wydrążanie" ich kontyngentowaniem przywozu), a jednak posiadających swe znaczenie w dziedzinie celnej. Kontyngenty i zakazy przywozu były środkami wybitnie doraźnemi, wprowadzonemi z dnia na dzień w obliczu jakiegoś doraźnego niebezpieczeństwa. Ale w stosunku do „wydrążanych" przez nie traktatów handlowych, trwających nadal, były czemś akcesorvjnem. Mogły odejść równie szybko jak przyszły. Wytworzyły chaos i zamięszanie — ową „już nie wojnę wszystkich przeciwko wszystkim ale wprost bójkę w ciemnym pokoju na noże"

— lecz nie naruszyły fundamentów, na jakich opierał się właściwy porządek rzeczy w dziedzinie wymiany międzynarodowej w Europie. Gdyby w tej chwili za wspólnem porozumieniem zostały zniesione, system traktatów handlowych w Europie trwał by naogół w tymż stanie co przed kryzysem. To, czego byliśmy świadkami w ciągu ostatniego roku, nie przemawiałoby jeszcze zatem z ogólnego punktu widzenia przeciwko wprowadzeniu obecnie taryfy celnej przez Polskę. Można było powiedzieć wszystkim zainteresowanym państwom mniej więcej w ten sposób: taryfa w niczem nie zmienia wydanych ostatnio zakazów przywozu, kontyngentów, ograniczeń administracyjnych itd. itd.; wszystko to pozostaje podawnemu; dlatego też swobodnie można uzgądniać te traktaty handlowe, jakie obecnie jeszcze pozostały „z dawnych, dobrych czasów", z nową nomenklaturą i nowym poziomem naszej ochrony celnej: doraźne szaleństwo reglamentacyjne nic do tego niema; może wprawdzie utrudnić rokowania, ale ich nie umożliwia....

Tak byłoby.... gdyby od pewnego czasu (a liczy się on na kilka tygodni lub najwyżej parę miesięcy) nie zauważono, iż charakter polityki handlowej w Europie się zmienia. Płynie to ze zmiany w charakterze depresji gospodarczej na świecie i szczególnie na naszym kontynencie. Gwałtowny, niepohamowany, grożący wszystkiemi możliwemi niespodziankami spadek konjunktury został mniej więcej ustabilizowany. Już niema doraźnych alarmów, konieczności decyzyj w 24 godziny, paniki i szamotania się w niepewności. Depresja oscyluje wokół mniej więcej jednego poziomu. Idziemy po „dnie kryzysu", które jednak — z wielu, wielu przyczyn — wydaje się dłuższe, niż przypuszczaliśmy teoretycznie. Trzeba do tego przystosować i politykę handlową, zwłaszcza iż „boks na kontyngenty" zdepopularyzował się i szkodzi obecnie zarówno atakującym jak i broniącym się. Sięga się przeto do fundamentów polityczno - handlowych — i zamierza się rewidować oraz przystosowywać do obecnej sytuacji traktaty handlowe...

Następuje więc wyraźna zmiana metod polityki handlowej w Europie. System traktatów handlowych, który pozostawał dotychczas w formalnem przynajmniej znaczeniu obowiązującym, poczyna się zmieniać. Lada chwila runie jego ostoja — traktat handlowy francusko - niemiecki z dn. 17 sierpnia 1927 r., który dotychczas stabilizuje jeszcze trzy czwarte stawek francuskiej taryfy minimalnej. Wielka Brytanja, zmieniwszy zasadniczy kierunek swej polityki gospodarczej i uregulowawszy na jego podstawie swój stosunek do dominjów w Ottawie, zaczyna zawierać nowe traktaty z państwami skandynawskiemi, a potem z Niemcami i Holandją. To już nie żadne niepoczytalności kontyngentowe, dokonywane za impulsem zzewnątrz, bez zastanowienia niemal i bez rzutu oka w przyszłość. Obecnie wstrząsa się fundamentami polityki handlowej w Europie, ale poto, aby przebudować je na fundamenty innego rodzaju. Nie będzie to robione z dnia na dzień — i potrwa zapewne bardzo długo. Chwilowo stają się płynnemi nietylko same stosunki handlowe w Europie (jak w ciągu roku ubiegłego), ale ich najistotniejsze podstawy. Zaczyna się wielkie przetasowywanie korzyści, ustępstw, kombinacyj i środków techniczno-traktatowych. Szuka się nowych dróg. Czy Austrja dokona pierwsza cudu zawarcia dwustronnych traktatów preferencyjnych? Jak będzie wyglądała preferencja brytyjska dla Skandynawji? W jakim kierunku pójdzie niemiecki protekcjonizm rolny? Co się stanie z belgijsko - holenderskim układem w Ouchy? Jakie umowy zawierać będzie Wielka Brytanja ze swymi głównymi klijentami na kontynencie? Czy fundusz rewaloryzacyjny dla zbóż, utworzony w Stresa, wejdzie kiedyś w życie? A, jeśli nie wejdzie, to jak rozwiąże się problemat zbożowy w Europie? Czy kontyngenty dodatkowe dla państw dłużniczych od ich wierzycieli rozwiną się kiedyś w system? A — last but not least — jakie znaczenie ma zwycięstwo demokratów w Stanach Zjednoczonych dla kwestji taryfy celnej za oceanem?...

Nie — doprawdy: nie mamy łatwego terenu negocjacyjnego dla przystosowywania naszych traktatów handlowych, do nowoogłoszonej taryfy celnej. Mówiliśmy dotąd o względach ogólnych. Są i inne. Wiemy, że dotychczasowy system naszych traktatów handlowych nie odpowiada zupełnie (i nie odpowiadał — notabene — nigdy) naszym kierunkom głównym w handlu zagranicznym. Były potemu przyczyny — częściowo pozagospodarczej natury, i dlatego nie można mieć o to do nikogo pretensji. Obecnie jednak dokonywuje się od kilku lat zasadnicza zmiana w naszych kierunkach wywozu, a mianowicie przesuwanie się „gros" wywozu tego z rynków środkowo - europejskich na rynki dlasze, a przedewszystkiem ku „wachlarzowi" brytyjsko - skandynawskiemu. Zmiana ta posiada dwie podstawowe cechy charakterystyczne: jest niezakończona (a wypadki zewnętrzne, o których mówiliśmy na wstępie, mogą ją tylko jeszcze przewlec), a ponadto — nienaturalna z punktu widzenia geograficznego na dłuższą metę. Może Wielka Brytanja być w tej chwili głównym naszym odbiorcą — i można na tej podstawie brać ją pod uwagę jako głównego uczestnika mającej powstać naszej nowej taryfy konwencyjnej, ale anormalność naszych stosunków gospodarczych z Niemcami i konieczność przewidywania, iż kiedyś przecież anormalność ta się skończy, uniemożliwiają traktowanie Wielkiej Brytanji jako istotnie pełnowartościowego partnera konwencyjnego „na długą falę" — zwłaszcza, iż polityka handlowa jej w stosunku do kontynentu nie bierze, zdaje się, pod uwagę szczególnie ścisłych stosunków handlowych z Polską. Można — dalej — rokować, jak to czynimy obecnie już, o traktat preferencyjny z Austrją, ale ostateczne uregulowanie naszych stosunków z tym rynkiem zależeć musi od rozwiązania się całokształtu zagadnienia środkowo - europejskiego, ku czemu dotąd jeszcze nie idzie. Sami austrjacy uważają, o ile wiemy, obecnie negocjowany traktat jako chwilowe tylko remedium. Jakie miejsce wyznaczamy Czechosłowacji, posiadającej przeszło 380 stawek związanych w naszej obecnej taryfie celnej przy obrocie, równającym się 7 — 8 proc. naszego wywozu i przywozu? Gdzie ulokujemy Francję (która — notabene — dekonsoliduje obecnie swe stawki związane i pragnie uzyskać za wszelką cenę pełną autonomję swej taryfy), stanowiącą dotąd niemal podstawę naszej taryfy konwencyjnej, a z którą obrót jest jeszcze mniejszy od obrotu z Czechosłowacją? Pytań takich możnaby stawiać dowoli. Pozostaje faktem, iż nietylko warunki zewnętrzne w Europie są (a bardziej jeszcze — będą) zupełnie płynne, ale i my sami nie wiemy

— albowiem wiedzieć nie możemy — jak się ułożą na dłuższą metę nasze stosunki handlowe z zagranicą. Powstaje sytuacja wyjątkowo ciężka. To też najbliższy rok rokowań o nowe podstawy naszej polityki handlowej i traktatowej bynajmniej nie zapowiada się wesoło. Trzeba będzie nietylko wielkiej pracy ale przedewszystkiem niesłychanie wiele instynktu i intuicji u kierowników naszej zagranicznej polityki gospodarczej, aby w tej fatalnie nadającej się do tego rodzaju posunięć sytuacji objektywnej i subjektywnej zachowali właściwą linję postępowania, niczego nie przesadzili na jednym odcinku, odpowiednio „dociągnęli" inny, wstrzymali się od działań na trzecim itd. itd. Niewolno pod żadnym pozorem dopuścić, aby nasza przyszła taryfa konwencyjna miała być zlepkiem przypadkowych koncesyj, uzyskanych od tego czy innego kraju — bez właściwego oparcia w jakiejś podstawowej myśli twórczej na temat, tego, co powinno być istotne w układzie naszych stosunków handlowych z zagranicą. A, jeśli dodamy do tego, iż do walki występujemy z takim kapitałem jak... zupełnie wyczerpany rynek wewnętrzny (przywóz osiąga już swój najniższy limit, bo ok. 2 zł. miesięcznie na głowę) i że wskutek tego atrakcyjność nasza jako partnera w rokowaniach musi być z natury rzeczy niewielka, wówczas zrozumiemy, czem dla naszej polityki handlowej będzie najbliższy rok rokowań, który oby zresztą nie.... rozciągnął się ponad normalne kalendarzowe 365 dni...

WACŁAW SKRZYWAN

# JESZCZE W SPRAWIE POLITYKI WALUTOWEJ

*Zmiana polityki walutowej i kredytowej, któraby dawała Bankowi Polskiemu możność szybkiego oddziaływania na rynek kredytowy i kapitałów i przyśpieszałaby naturalną ich ewolucję, jest możliwa. Nie zmieniałaby bowiem ona wiele w zakresie obecnym stosunków walutowych: w zakresie kredytu miałaby znaczenie akcji uzdrowieńczej.*

1. Zasadnicza idea programu, rozwiniętego w art. pt. „Sugestje w sprawie polityki walutowej" w Nrze. 21 „Gospodarki Narodowej", polega na powiązaniu zagadnienia walutowego i kredytowego w jedną całość. Istnieją poważne motywy ekonomiczne, wymagające, zdaniem autora, tego powiązania. Międzynarodowe ruchy kapitałów i wynikające z nich skutki ogólno-gospodarcze wskazują, że istnieje ścisła współzależność pomiędzy aktywnością rynku kapitałowego, a poziomem kursów walutowych i ruchem rezerw banków centralnych. Zagadnienie to zbyt obszerne, by tu je omawiać, wymagałoby ono obszerniejszego ujęcia. To też rezygnujemy z tego, wkazując tylko, że sugestje z zakresu polityki kredytowej, zbliżone do już gdzieindziej przeprowadzonych posunięć, wynikają z głębszej analizy ewolucji gospodarczej ostatnich lat.

Wskazuje się powszechnie na nienormalnie wysoką cenę kredytu długoterminowego w przeciwstawieniu do niskiej ceny kredytu krótkoterminowego. Pewien klucz ku zrozumieniu sytuacji daje stwierdzenie, wedle wydawnictwa Ligi Narodów, dotyczącego banków całego świata, iż stosunek wkładów natychmiast płatnych do terminowych w bankach prywatnych po wojnie kształtował się całkiem inaczej, niż przed wojną, i że dopiero w ostatnich latach następował powrót do owego przedwojennego układu. Keynes konstatuje, że w Anglji w r. 1913 terminowe wkłady wynosiły 48% wkładów, w r. 1919 tylko 34% i dopiero w r. 1929 powróciły do poziomu przedwojennego 48%. Bank jest konkurentem rynku kapitałowego, jeśli chodzi o zbieranie wkładów terminowych. Równowaga w układzie cudzych kapitałów bankowych została w r. 1929 przywrócona kosztem stosunkowo większego dopływu kapitalizacji pieniężnej do banków , co zmieniło stosunki podaży na rynku kapitałowym na niekorzyść tego rynku i musiało tu podnieść stopę procentową. Należy przypuszczać, że okres gospodarczy, który mamy przed sobą, da bardziej harmonijny rozwój kapitalizacji, i marazm rynku kapitałowego ustąpi. Trzeba się liczyć z koniecznością stwarzania korzystnych warunków dla tej przyszłej ewolucji. Inwestorzy wymagają „przeszkolenia" początkowo na papierach krótkoterminowych, których wahania kursowe są nieznaczne, a następnie na papierach długoterminowych. Koncepcje investment-trustów mają to do siebie, że umożliwiają to „przeszkolenie". Trust emituje własny papier krótkoterminowy i wykupuje go w miarę poprawy na rynku kapitałowym przez wyprzedawanie papierów długoterminowych, które posiada. Sam w sobie, bez pomocy finansowej banku emisyjnego może on odegrać nader korzystną rolę (tak twierdzi A. Landsburgh w „Die Bank" Nr. 40/1932) w upłynnieniu banków i ożywieniu rynku kapitałowego.

Powszechnie przyjęto również twierdzenie, że to wypaczenie kierunku kapitalizacji, o którym mówiliśmy powyżej, miało za skutek finansowanie inwestycyj przemysłowych kredytem krótkoterminowym, co ułatwiało przeinwestowanie. Poprawa tego stanu rzeczy może nastąpić przez powrót do dawnych metod finansowania inwestycyj wprost na rynku kapitałowym, poprawa zaś sytuacji banków — przez konwersję tego obecnie istniejącego krótkoterminowego zadłużenia na długoterminowe, co umożliwiłoby im finansowanie obrotów w zwyżkowej fali konjuktury. Ta konwersja jest zresztą i warunkiem „nakręcania" konjunktury.

Tyle jeśli chodzi o kredytową stronę sugestji.

2. Na poparcie zasadniczych twierdzeń naszej analizy stanu faktycznego w dziedzinie ustroju stosunków walutowych przytoczymy kilka danych liczbowych, posiłkując się liczbami Instytutu Badania Konjunktur Gospodarczych i Cen.

Ograniczoną zdolność banku emisyjnego wpływania na politykę banków prywatnych wyprowadzić można nietylko z faktu, że stopa dyskontowa tego banku jest niższa od pobieranej przez banki, a ściślej od płaconej przez banki za wkłady w pewnych wypadkach. Dobitniej to występuje, jeśli zestawimy sumę redyskonta banków w banku emisyjnym z saldem zobowiązań i należności zagranicznych tychże banków. Banki prywatne w końcu sierpnia r. b. miały zobowiązań kredytowych krótkoterminowych wobec banków zagranicznych na sumę 228 milj. zł., należności 84 milj. zł., saldo więc wynosiło 144 milj. zł.. Redyskonto tychże banków w bankach polskich (głównie Banku Polskim) wynosiło na tę samą datę 228 milj. zł., a więc zadłużenie netto zagraniczne wynosiło 63% zadłużenia w Banku Polskim brutto. Jeśli bowiem potrącimy od zadłużenia redyskontowego w Banku Polskim sumę banknotów w kasach banków i sumę wkładów żyrowych, a natomiast dodamy zadłużenie w rachunku otwartym, zabezpieczonym papierami wartościowemi (część pozycji bilansu B. Polskiego p. t. pożyczki zastawowe), to dopiero wtedy otrzymamy zadłużenie banków netto. Danych jednakże dokładnych o powyższych pozycjach nie posiadamy w większości wypadków. Właściwą więc rzeczą jest porównanie sumy zadłużenia brutto, i tu mamy zadłużenie banków prywatnych wobec zagranicy ok. 220 milj. zł., a zadłużenie wobec Banku Polskiego wynosiłoby tyleż. Wpływem więc nad ustrojem i polityką banków prywatnych w Polsce dzielą się Bank Polski i zagranica po połowie.

Dalsze ciekawe konsekwencje wynikają z analizy i porównania liczb wyżej już przytoczonych. Sumę należności, posiadanych przez banki polskie wobec zagranicy stanowią kredyty tej zagranicy udzielone, w postaci zapasów walut, czeków, przekazów, kredytów korespondencyjnych bankowych i t. p. Suma ta wynosi obecnie łącznie dla wszystkich banków (prywatnych i państwowych) na koniec sierpnia r. b. 113 milj. zł., wobec 147 milj: zł., walut i dewiz Banku Polskiego, zaliczonych i niezaliczonych do pokrycia. Ponieważ gros walut i dewiz niezaliczonych do pokrycia stanowią weksle sowieckie, których banki inne posiadają tylko w nieznacznych sumach, należałoby raczej porównać z 113 milj. zł. należności banków sumę 47 milj. zł. walut i dewiz Banku Polskiego, zaliczonych do pokrycia. Wynika stąd, że banki prywatne w Polsce już obecnie prowadzą w znacznie większym stopniu, i zapewne łatwiej potrafią rozwinąć operacje czynne z zagranicą, niż Bank Polski. Z sumy 113 milj. zł. około 19 milj. zł. stanowią waluty zagraniczne, reszta zaś kredyty krótkoterminowe o charakterze płynnym. Przeprowadzenie więc reformy handlu dewizami, w kierunku skoncentrowania kredytowego pokrycia w bankach prywatnych, poza bankiem emisyjnym, niewieleby zmieniło w dzisiejszym układzie stosunków. można bowiem stanowczo stwierdzić, że płynność aktywów dewizowych Banku Polskiego nie jest o wiele lepsza, niż aktywów innych banków, jeśli przyjmiemy pod uwagę weksle sowieckie.

Idźmy dalej. Na koniec sierpnia r. b. wartość bilansowa papierów wartościowych, akcyj i udziałów, nabytych przez banki prywatne w drodze normalnych operacyj (t. zn. nie wliczając lokat funduszy specjalnych) wynosiła około 80 milj. zł. Sumę tą dałoby się upłynnić w 75% wartości (taką normę przyjęto w 1931 w Niemczech), a więc w kwocie 60 milj. zł. Według naszego projektu banki dostałyby za tę sumę dewiz około 50 milj. zł., pozostała suma 10 milj. zł. zapewne już jest zastawiona w Banku Polskim z tytułu kredytu otwartego, zabezpieczonego lombardem. Poto więc, by móc skonwertować zadłużenie redyskontowe na lombardowe. należałoby stworzyć odpowiednie podstawy kredytowe. Wskazaliśmy już na drogę właściwą, którą jest konwersja t. zw. krótkoterminowych długów przedsiębiorstw na długi obligacyjne, lub nowe emisje akcyj. Podkreślamy, że konwersję tą należałoby przeprowadzić tą samą drogą, co upłynnienie portfelów papierów wartościowych banków.

W ostatnim roku (1930) w którym mieliśmy jeszcze na rynku emisyjnym pewne ożywienie, w którym była możliwa konwersja krótkoterminowego zadłużenia na długoterminowe, suma emisyj, wyłożonych na rynek, wyniosła ok. 210 milj. zł. nom. wartości akcyj. W roku następnym, 1931, emisje wyniosły tylko ok. 80 milj. zł. Można przypuszczać, że nie całe zadłużenie zamrożone w inwestycjach zostało skonwertowane w r. 1930 oraz w r. 1931, i że bilanse bankowe zawierają jeszcze pozycje, wymagające tej konwersji, i to w znacznych pozycjach. Można by je oszacować na około 100 milj. zł., coby dało 50% odciążenia redyskonta. O tem, w jaki sposób przeprowadzić tą konwersję długów zamrożonych, mówiliśmy już na str. 291 „Gospodarki" w art. pt. „Sugestje w sprawie polityki walutowej".

3. A więc sugestje nasze dążą tylko do wykorzystania istniejącego stanu rzeczy i stworzenia aparatu. którego działanie ułatwiłoby w znacznym stopniu tę naturalną ewolucję, która nas niechybnie czeka. Należy dorzucić kilka słów odpowiedzi na ewentualny, popłatny u nas w kwestjach finansowych, zarzut nowatorstwa. Twierdzimy, że niedokładna znajomość rynku pieniężnego w Polsce jest głównym powodem, dla którego brniemy w konserwatyźmie. Drugim powodem jest brak rzutkości kierowników naszej bankowości. Rzeczoznawcy z niemieckiej Komisji Ankietowej, mówiąc o sposobie prowadzenia operacyj akceptowych przez niemieckie banki przed wojną, stwierdzili, że wyrównanie poziomu stóp procentowych od pożyczek udzielanych niemcom przez zagranicę ze stopą zagraniczną następowało wtedy, gdy bank niemiecki założył swą filję zagranicą i zagranicą poczynał lokować swe fundusze. Istotnie jest tu odróżnienie dwu sposobów postępowania: zakupu dewiz w Polsce i przechowania ich w kasach Banku Polskiego, lub zakupu ich na rynku zagranicznym, tj. lokowania tych pieniędzy w bieżących interesach tego rynku. To ostatnie jest korzystniejsze i zmniejsza rozpiętość stóp procentowych. Taka ekspansja jest możliwa dla banków prywatnych w naszych warunkach i może być dokonana naszemi skromnemi środkami. Tu jest m. in: sens oddania gospodarki dewizowej (rynek pieniądza krótkoterminowego) w ręce banków prywatnych. Gospodarka dewizami banku centralnego oznacza w zasadzie walutę kierowaną. Musimy ją kierować w taki sposób, któryby pozwolił wykorzystać nasze obecne atuty, a więc stałość waluty. Otóż to daje się uskutecznić wtedy, gdy będziemy przyjmowali w większym niż obec-

nie stopniu bezpośredni udział w operacjach zagranicznych rynków pieniężnych, chociażby w relatywnie skromnych rozmiarach.
W projekcie naszym położyliśmy specjalny nacisk na wprowadzenie u nas operacyj na wolnym rynku papierami wartościowemi. W pojęciu zagranicznym niewątpliwie istnieje u nas ten rynek i niewątpliwie rozszerzy się, gdy istnieć będzie u nas papier krótkoterminowy. Jeśli chodzi o dyskont, to banki przejęły funkcje otwartego rynku prawie w całości. W rękach prywatnych przejściowo mogą się jednak znajdować weksle, nadające się do redyskonta w Banku Polskim. Pozatem, operacje na wolnym rynku są tam uzasadnione, gdzie w stosunku do stałych klijentów stosuje się zasadę kontyngentowania kredytu. Jeśli więc ta zasada ma być utrzymana, to możność oddziaływania banku centralnego na rynek pieniężny zależeć będzie od spełnienia dwu warunków zasadniczych: 1) stopa banku centralnego powinna być wyższa od stopy rynkowej, 2) działanie kontyngentowania kredytów powinno być natychmiastowe, by było skuteczne. Pierwszy warunek zostanie spełniony, gdy stopa płacona od depozytów obniży się poniżej stopy banku centralnego, do poziomu zagranicznego, do czego dojdziemy zresztą ewolucyjnie, lub w konsekwencji polityki rozwijania kredytu długoterminowego — jest to bowiem warunkiem rozwoju tego kredytu. Drugi warunek da się uskutecznić przez proponowaną zamianę części redyskontowego zadłużenia na zadłużenie on callowe, zabezpieczone papierami wartościowemi, które właśnie projektujemy.
Autor byłby rad, gdyby jego sugestje stały się podstawą dyskusji na tematy poruszone.

# NOTATKI

## RZECZYWISTOŚĆ I MISTYKA GOSPODARCZA.

Przyzwyczailiśmy się już do tego, że corocznie, w okresie sejmowej sesji budżetowej, pewne sfery z podziwu godnem upodobaniem atakują gospodarkę przedsiębiorstw państwowych, a zwłaszcza monopolów — tytoniowego i spirytusowego.
Temat zawsze jeden i ten sam: monopolizacja, etatyzacja i planowa gospodarka — jako ponura teraźniejszość, liberalizm, wolny handel i kupiecka inicjatywa — jako świetlana przyszłość. Słowem — niewola egipska i Ziemia Obiecana.

Jeżeli chodzi o monopol spirytusowy, to od 4-ch lat niezmiennem powodzeniem cieszą się fantazje na temat budowy zakładów monopolowych, kosztów sprzedaży i zakupu butelek.
I w tym roku, choć mniej urodzajnym, objawił się nam prorok liberalizmu spirytusowego w osobie p. posła Rotenstreicha.
Oto na łamach lwowskiej „Chwili" z dn. 23.X br. i „Naszego Przeglądu" z dnia 27.X br., w art. „Z gospodarki monopolu", ciska p. Rotenstreich gromy na monopol spirytusowy, czyniąc na wstępie wyznanie wiary, a raczej niewiary... opozycyjnej.

P. poseł oświadcza, że nie wierzy w mesjaszów. Nie wierzy również w to, aby „Państwo mogło dzisiaj żyć z rezultatów, które przyjść mogą za kilkadziesiąt lat", aby „urzędnicy zamiast swych poborów na pierwszego każdego miesiąca zadowolili się tem, że budujemy nowy porządek i nowy ustrój gospodarczy"; stwierdza wreszcie, że „rzeczywistość nie znosi mistyki gospodarczej".

Jak widzimy p. poseł reprezentuje ściśle materjalistyczne poglądy swych wyborców i dlatego nie rozumie, że częstokroć nic innego, jak tylko to, co nazywa szumnie „udziałem w budowie nowego porządku", a co w istocie jest poprostu pragnieniem pracy dla dobra Państwa, każe urzędnikom trwać na swych stanowiskach, choć im nie spada manna z nieba na drodze do lepszej przyszłości. Właśnie wśród tych urzędników znajduje się wielu kupców takich, którzy, nie mogąc pogodzić swych poglądów na rzetelność i etykę kupiecką z metodami panującemi w handlu współczesnym, — oddali swe doświadczenie, nabyte w dawnych dobrych czasach, na usługi Państwa.
Metody stosowane w publicystyce współczesnej nie są lepsze od metod w handlu.
Weźmy dla przykładu zarzuty p. Rotenstreicha: pisze on, że przy robotach budowlanych wytwórni we Lwowie i Krakowie miało miejsce *przekroczenie* pierwotnego kosztorysu o 90 i 52 proc.
Nie wspomina natomiast p. poseł, że kosztorys robiono w 1925 — 6 r., budowę zaś prowadzono w latach 1927 i 1928 i wykończono w roku 1929. A przecież każdemu wiadomo, że jakkolwiek załamanie się złotego nastąpiło w r. 1926, zwyżka cen materjałów i robocizny rozpoczęła się dopiero w r.. 1927 i, wzrastając stopniowo, doszła do maksimum na początku r. 1929, a równocześnie wzrastał zbyt wyrobów monopolowych, co oczywiście wpłynęło na rozszerzenie pierwotnych projektów. Po uwzględnieniu tych czynników, siłą rzeczy *zmieniających pierwotne* kosztorysy, trudno pogodzić się z twierdzeniem p. posła, że miało miejsce *przekroczenie* kosztorysów, wynikające z rzekomego faktu, że monopol zawsze „budował znacznie drożej niż przedsiębiorca prywatny".
Wspomnijmy nawiasem, że prywatny przemysł, daleki od wpływów etatyzmu, rozbudowywał swe fabryki w tym samym okresie, co i monopole państwowe, taki zaś np. Ford, w okresie konjunktury rozbudował swe zakłady na produkcję 5,000,000 szt. samochodów, gdy obecnie sprzedaje ich zaledwie 300 tys. sztuk.
Omawiając sprzedaż hurtową wyrobów monopolowych, twierdzi p. poseł, że koszty sprzedaży w państwowych hurtowniach „18,21, 25 proc. w stosunku do obrotu są wprawdzie wyjątkiem, ale normalnym objawem jest 6 proc. kosztów sprzedaży". W rzeczywistości przeciętny koszt sprzedaży wynosił w 1931 — 32 r. 3,11 proc. od obrotu, przyczem najniższy koszt wynosił 0,97 proc., najwyższy zaś i to wyjątkowo w 2 — wyraźnie dwóch — wypadkach dochodził do 10,65 i 10.67 proc. Jedna z tych hurtowni została już zlikwidowana.
Uwagę p. posła dr. Rotenseircha, że „nikt nie walczyłby tak skutecznie z tajnem gorzelnictwem, jak kupiec" możnaby, traktować jako dowcip,

gdyby zarazem uwaga ta nie wyglądała na szyderstwo z kupca w zestawieniu ze znanemi powszechnie z kroniki policyjnej opisami likwidacyj potajemnych gorzelni, dokonywanych zazwyczaj przez policję z bronią w ręku, a nieraz połączonych z rozlewem krwi.

P. poseł jednak uważa, że źle jest, gdy temi rzeczami zajmują się urzędnicy, którym ponadto zarzuca jeszcze, że „pracują wedle zgóry ustalonych godzin sprzedaży i w porze obiadowej zamykają hurtownię, nie licząc się wcale z tem, że w czasie zamknięcia hurtowni może się zjawić konsument, który zechce kupić towar“, a dalej pisze: „zapominają tylko, że konsument czekać nie musi. Jak nie będzie miał spirytusu, kiedy go faktycznie chce mieć, to po dwóch godzinach go nie kupi“.

Z powyższego wynika niezbicie, że pan poseł uważa zamykanie *niektórych* hurtowni na *dwie godziny* obiadowe (z reguły hurtownie monopolowe pracują bez przerwy, wyjątki wywołane są warunkami lokalnemi) za czyn niekupiecki, szkodliwy dla konsumenta i dla interesów monopolu. Ciekawi jesteśmy, coby pan poseł powiedział, gdyby jakiś obrońca sprzedaży monopolowej wytoczył taki argument: Nie można powierzyć sprzedaży kupcom, reprezentowanym przez p. posła Rotenstreicha, bo będą oni zamykali hurtownie na cały jeden powszedni dzień w tygodniu, a konsument czekać nie musi i po *dwóch dniach* (po sobocie, jak wiadomo, następuje niedziela) spirytusu nie kupi. — Sądzimy, że takie postawienie sprawy nie należy bynajmniej do „mistyki gospodarczej“ i że dwa dni kupców p. posła biją na głowę dwie godziny urzędników monopolu.

Natomiast musimy stanąć w obronie klijentów p. posła Rotenstreicha: jesteśmy przekonani, że oni napewno, tak jak urzędnicy monopolu, pracowaliby „wedle zgóry ustalonych godzin sprzedaży“, gdyż nie sądzimy, aby protegowani p. posła, „licząc się z tem, że w czasie zamknięcia sklepu może zjawić się konsument“, chcieli naruszać obowiązujące wszystkich kupców w Polsce ustawy o czasie pracy w handlu i narażali się na kary administracyjne. Pozwalamy sobie mniemać, że to przekonanie również nie należy do „mistyki“.

Z zakupem butelek rzecz się ma podobnie, jak z budową wytwórni: w okresie dobrej konjunktury zawarto umowy kilkuletnie, które muszą być dotrzymane (po kupiecku). Ale znów tak źle nie jest, jak to przedstawia p. poseł.

Według posiadanych przez nas danych urzędowych, remanent butelek na 1.IV 1931 r. wynosił nie 58 milj. szt., lecz 39 milj. szt., zakontraktowano zaś w roku 1931 52,2 milj. szt., a nie 240 milj., które na podstawie dawnych umów monopol ma dopiero odebrać w latach przyszłych. Stłuczki butelek nieodebranych monopolu nie obciążają.

Nie trzeba być żadnym „mesjaszem nowego ustroju polityczno - gospodarczego“, aby zarzucić p. posłowi F. Rotenstreichowi, że, występując w prasie w imię „codziennych potrzeb państwa“ przeciwko „mistyce gospodarczej“ nie postarał się przynajmniej zamaskować wrażenia, jakie się odnosi, czytając jego artykuł, że chodzi mu jedynie i poprostu o to, aby „rząd dopuścił do gospodarki monopolowej czynnik kupiecki“, naturalnie „czynnik kupiecki“, przezeń reprezentowany.

Mimo to wszystko pocieszmy się, że byłoby gorzej, gdyby pewne sfery „kupieckie“, miast ganić, zaczęły monopol spirytusowy chwalić. Najpewniejszą wskazówką, że monopol spirytusowy rzeczywiście „zawiódł na całej linji“, byłoby poparcie ze strony tych sfer, których nadmierne zyski, czerpane latami z handlu napojami alkoholowemi, ukróciło wprowadzenie monopolu.

Monopol spirytusowy pomimo trudności i przeciwieństw, wbrew tendencyjnym twierdzeniom p. D-ra Rotenstreicha, spełnia swe zadania fiskalne i gospodarcze.

*nb.*



**Redaktor odpowiedzialny KAZIMIERZ SOKOŁOWSKI** **Sekretarz Redakcji: ZOFJA CIECHOMSKA**

**RĘKOPISÓW NADESŁANYCH REDAKCJA NIE ZWRACA.**

**REDAKTOR PRZYJMUJE WE WTORKI I PIĄTKI OD 17 DO 18.**

**ADMINISTRACJA CZYNNA CODZIENNIE OD 11 DO 13.**

**REDAKCJA I ADMINISTRACJA: SZPITALNA 4. TELEFON 646-64. KONTO CZEKOWE P. K. O. 25.656**

**PRENUMERATA KWARTALNA 4 ZŁ. 50 GR. ZAGRANICĄ 6 ZŁ. CENNIK OGŁOSZEŃ NA ŻĄDANIE**

*Druk. „Nowogrodzka“, Warszawa, Tarczyńska 4, tel. 680-20.*